Unternehmer und Unternehmergewinn.

Ein Beitrag zur Lehre vom Glückseinkommen.

INAUGURAL-DISSERTATION
zur
Erlangung der Doktorwürde
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
zu Frankfurt a. M.

vorgelegt von
GUSTAV ERWIN FILTZER
Diplom-Volkswirt
aus Offenbach am Main.

19 37

DISSERTATIONS-VERLAG G. H. NOLTE DUSSELDORF

Referent: Prof. Dr. P. Arndt
Korreferent: Prof. Dr. Dr. h. c. F. Schmidt

Tag der mündlichen Prüfung: 29. und 30. Juni 1936

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

MEINEN ELTERN

LITERATURANGABE.

Amonn: Grundzüge der Volkswohlstandslehre, Jena 1926. „Der Unternehmergewinn", Art. in „Wirtschaftstheorie der Gegenwart" Bd. III Einkommensbildung, Wien 1928

Arndt: Lohngesetz und Lohntarif, Frankfurt 1926. Der Schutz der nationalen Arbeit, Jena 1925 Artikel im Handwörterbuch des Kaufmanns: Arbeitslohn, Bd. I S. 156 ff., Einkommen Bd. II S. 58 ff., Preis Bd. IV S. 422 ff., Sozialismus Bd. V S. 208 ff., Unternehmer, Bd. V S. 744 Wert in der Volkswirtschaft Bd. V S. 1008 ff. Rentabilität, Kritik der Lehre vom Unternehmergewinn, Berlin 1935.

— Art. „Rentabilität und Wirtschaftlichkeit". Art. in der Rhein-Mainischen Wirtschaftszeitung, Frankfurt am Main, Jahrg. 1936 März 1936.

Bayer: Art. Unternehmergewinn, Staatslexikon hrsg. von Sacher Freiburg 1931.

v. Beckerath: Einige Bemerkungen zu Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Schmollers Jahrbuch 1929 2. Hb. 53. Jhgg.

Behrendt: Das Deutsche Volkseinkommen vor und nach dem Kriege, Soziale Praxis, 43. Jhgg. Heft 7, S. 204/210 vom 15. 2. 34.

v. Below: Probleme der Wirtschaftsgeschichte, Stuttgart 1926.

Boesel: Faktor Mensch in der Wirtschaft, Stuttgart 1933.

Bolza: Ein neuer Weg zur Erforschung und Darstellung volkswirtschaftlicher Vorgänge, Berlin 1935.

v. Böhm-Bawerk: Eine dynamische Theorie des Kapitalzinses, Zeitschrift für Volkswirtschaft und Verwaltung Bd. 22.

— Positive Theorie und Kritik der Kapitalzinstheorieen (Der 1. Bd. seines Werkes: Kapital und Kapitalzins, 1889).

Brand: Die Elastizität der Nachfrage als betriebspolitisches Problem, Berlin 1934.

Brentano: Der Unternehmer, Art. in „Volkswirtschaftl. Zeitfragen", Berlin 1907.

Buchner: Ständischer Aufbau und wirtschaftliche Selbständigkeit, Art. im „Ständischen Aufbau" 1934 Heft 3.

Carnegie: Evangelium des Reichtums, Berlin 1905.

Cassel: Theoretische Sozialökonomik, Leipzig 1932.

Carey: Sozial-Ökonomik Berlin 1866.

Clark: Essentials of economic Theory, New York 1922.

— Distribution of wealth, New York 1923.

Conrad-Hesse: Grundriß der politischen Ökonomie I. Teil Nat. Ökonomie, Jena 1923 11. Aufl.

Degenfeld-Schonburg: Der Unternehmer, Art. im Staatslexikon. Freiburg 1931.

— Die Unternehmerpersönlichkeit in der modernen Volkswirtschaft, Schmollers Jahrbuch 1929 Bd. 33.

Diehl: Thoretische Nationalökonomie 3. Bd. Jena 1927, Lehre von der Zirkulation.

— Bd. IV Die Lehre von der Distribution, Jena 1933.

— Unternehmergewinn und Konjunkturengewinn Art. im Jahrbuch f. Nationalökonomie und Statistik, Bd. 134, Jena 1931.

— Zur Frage der Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn Art. im Weltw. Archiv Jahrgang 1922 Bd. 18.

Dietrich: Die philosophischen Grundlagen des Nationalsozialismus, 1935.

— Vortrag Das Wirtschaftsdenken im Dritten Reich, gehalten im Januar 1936.

Düssel: Unternehmer oder Beamter, Berlin 1931.

Eckert: Das Unternehmereinkommen, Art. in Zeitschrift zu Gustav Schmollers 70. Geburtstag 1908.
Ehrenberg: Große Vermögen, ihre Entstehung und Bedeutung, Jena 1902.
Engländer: Unternehmergewinn, Art. im Handwörterbuch der Staatswissenschaften 4. Aufl. 8. Bd.
Eulenburg: Naturgesetze und soziale Gesetze im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 32. Bd. Tübingen 1911.
Feig: Unternehmertum und Sozialismus, Abhandlg. des Staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena 1922.
Fetter: Economic Principles New York 1927.
Findeisen: Die Unternehmungsform als Rentabilitätsform des Betriebes, Art in der „Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1924 S. 232.
— Gewinnquellen, Das Herz des Betriebes, Art. in der „Zeitschrift für Betriebswirtschaft" Jahrgang 1929 Heft 7/8.
Flegler: Wochenlohn als industrieller Kostenfaktor, Stuttgart 1935.
Freistadt: Zur Theorie vom Arbeitslohn und Unternehmergewinn, Berlin 1931.
Frankenstein: Produktion und Konsumtion in der Volkswirtschaft.
Gelesnoff: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, II. Auflage Berlin 1928.
Gerhardt: Unternehmertum und Wirtschaftsführung, Tübingen 1930.
Gerstner: Betriebs-Analyse, Leipzig, Berlin 1928.
Gide: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, übersetzt von Novotny, Halberstadt 1928.
Goetze: Volkswirtschaftliche Betriebslehre, Berlin 1934.
Gras: Unternehmertum und Unternehmergeschichte, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 84. Bd. 1928.
Grimm: Deutsches Wörterbuch, bearbeitet von F. K. Euling, B. 11 Abt. 11 Lieferung 1927.
Gregor: Bemerkungen zur Theorie des Profits, Art. in „Wirtschaftstheorie der Gegenwart" Bd. III, Wien 1928.
Gronau: Die Sicherung der Unternehmung, Tübingen 1935.
Gross: Die Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1884.
Guth: Die Lehre vom Einkommen in dessen Gesamtzweigen, Berlin 1935.
Gutenberg: Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, Berlin und Wien 1929.
Günther: Arbeitslohn und Unternehmergewinn in der Gegenwart, Art. in Schmollers Jahrbuch Jahrgang 1929 Bd. 43.
Haar: Die Abgrenzung der Kosten gegenüber dem Gewinn und Verlust, Aufsatz in „Betriebswirtschaftliche Blätter" Wien 1935 Heft 4.
— Die Kostenauffassung und Kostenbegriffe in der Betriebswirtschaftslehre in zusammenfassender Darstellung, Aufsatz in „Betriebswirtschaftliche Blätter" 1935 Heft 3.
Häussermann: Der Unternehmer, Stuttgart 1932.
Heller: Grundprobleme der volkswirtschaftlichen Theorie, 3. Aufl. Leipzig 1928.
Helzel: Beruf Wirtschaftsleiter, Berlin 1931.
Hermann: Staatswirtschaftliche Untersuchungen, 1. Aufl. München 1832: 2. Auflg. München 1870.
Hermens: Unternehmer und Konjunktur, Berlin 1935.
Hilger: Die Lehre vom Unternehmergewinn, München 1930.
Hitler: Mein Kampf, München 1932.
Hofmann: Stellung und Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit in der modernen Wirtschaftsorganisation, Leipzig 1933
Hoffmann: Wirtschaftslehre der Kaufmännischen Unternehmung, Leipzig 1932.
Hummel: Das Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsproblem, Stuttgart 1927.
Hufeland: Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst I. Teil.
Kamm: Gewinn der Unternehmung und die ihn beeinflussenden Faktoren und Umstände, Pirmasens 1931.

Hucklenbroich: Der Ursprung und die Natur des Unternehmergewinnes. Jena 1934.
Kleinwächter: Das Einkommen und seine Verteilung, Leipzig 1896.
Knapitsch: Die Absatzschwankungen im Einzelhandel, Berlin 1935.
Knight: Bemerkungen über Nutzen und Kosten Art, in Ztschrft. f. Nat. Ökonomie Wien 1935 Heft 1, 3.
Knolle: Unternehmergewinn und Konjunkturengewinn. Freiburg 1931.
Kokkalis: Begriff des Unternehmungsgewinnes. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 1931 S. 268.
Kühnle: Das Wesen des Unternehmergewinnes und die Problematik seiner Ermittlung. Tübingen 1934.
Lampe: Schumpeters System und die Ausgestaltung der Verteilungslehre, Jahrbch f. Nat. Ök. und Statistik II. Bd. 1923 Folge 66.
Lexis: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Berlin 1913.
Liefmann: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart 1919; Die Unternehmungsformen 4. Aufl. 1918, Lehrbuch der Fin. Wissenschaft Leipzig 1907; Art. Wirtschaftlichkeit und Gewinn in Zeitschrift f. Betriebswirtschaft II 1925 S. 140 ff.
Lorentz: Die drei Enttehungsformen des elementaren Einzelgewinnes Betriebsw. Blätter 1931.
— Grundlagen der Kostengestaltung BBL. 1935 Heft 4.
Lotz: Handbuch der Staatswissenschaftslehre.
Mangoldt: Lehre vom Unternehmergewinn. Leipzig 1855.
Mannheim: Archiv f. Soz. Politik und Wissenschaft Bd. 63.
Marshall: Economic Journal 1907; Handbuch d. Volksw. Lehre, Berlin 1905.
Mataja: Der Unternehmergewinn. Wien 1884.
Marx: Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. Hamburg 1893.
Mithoff: Volksw. Verteilung Art. in Schönbergs Handbuch. Tübingen 1882 1. Bd.
Mill: Grundsätze der pol. Ökonomie.
Mitscherlich: Der moderne Wirtschaftsmensch. Weltwirtschaftl. Archiv Bd. 20.
Moll: Unternehmergewinn und Arbeitslohn. Zschrft f. d. Ges. Staatsw. 84. Bd. 2. Heft.
Nicklisch: Wirtschaftliche Betriebslehre. 1922.
Nicholson: Principles of political economy.
Oberparleiter: Risiko und Unternehmung, Beitrag zur Ehrengabe für Julius Ziegler. Berlin und Wien 1933.
Oppenheimer: Theorie der reinen und pol. Ökonomie. Berlin 1911.
Otte: Das Differentialeinkommen im Lichte der neueren Forschung, Volksw. Studien Bd. 28 1930.
v. Papen: Unternehmerpersönlichkeit im neuen Staat. Berlin 1933.
Passow: Die Aktiengesellschaft, Jena 1922. Kapitalismus, Jena 1918. Betrieb Unternehmung und Konzern, Jena 1922.
Papacharalampous: Möglichkeit der Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung, Tübingen 1931
Paul: Die Bedeutung der Unternehmerfunktion. Heidelberg 1933.
Phillipovich: Grundriß der pol. Ökonomie. 14. Aufl. S. 137 III.
Pohle: Art. Kapitalismus Handw. d. Staatsw. 4. Auflag.
Prüfer: Methodologie zur Erforschung des modernen Unternehmertumes.
Pierson: Traité d'économie pure. Paris 1916.
Pierstorff: Lehre vom Unternehmergewinn, Berlin 1875. Art. „Unternehmer und Unternehmergewinn" im Handwörterbuch der Staatswissenschaft. 3. Aufl. Jena 1911.
Pütz: Bild des Unternehmer in der modernen Nat. Ökonomie. Jena 1935.
Rau: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Heidelberg 1868.
Reinhardt: Dogmengeschichte der Lehre vom Unternehmergewinn. Warendorf 1929.
Roscher: Grundlagen der Nat. Ökonomie. Stuttgart 1886.
Say: Cours d'économie politique, Paris 1828 Traité d'économie politique Paris 1860.

Schäffle: Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft. Tübingen 1873.
Schmoller: Geschichtliche Entwicklung der Unternehmung. Jhbch. f. GV Bd. XIV Heft 5 1890. Allgemeine Volkswirtschaftslehre Berlin 1919.
Schmittkind: Abriß der Geschichte der Lehre vom Unternehmergewinn. Jena 1930.
Schmidt: Organische Tageswertbilanz, 3. Aufl. Berlin.
Schröder: Das Unternehmen und der Unternehmergewinn. Wien 1884.
Schroeder: Das Recht der Wirtschaft. Leipzig 1896.
Schumpeter: Art Unternehmer im HWBDST 4. Aufl. 8. Bd.
— Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Aufl. München 1926.
Senior: Political Economy. London 1872.
Seidler: Die sozialwissenschaftliche Erkenntnis. Jena 1930.
Smith: Reichtum der Nationen in der Sammlung sozwissenschaftl. Meister.
Siemens: Lebenserinerungen. Berlin 1922.
Sombart: Der kapitalistische Unternehmer Art. Archiv f. Soz. W. u. Soz. Pol. 1909 29. Bd.
Thünen: Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. 3. Aufl. Berlin 1875.
Tille: Berufstandspolitik.
del Vecchio: Untersuchungen über die Theorie des Unternehmergewinn Wirtschaftstheorie der Gegenwart 3. Bd. Wien 1928.
Vocke: Grundzüge der Finanzwissenschaft. Leipzig 1894.
Wagner: Theore. Sozialökonomik. Leipzig 1907.
Walker: The wages question. London 1884.
Walras: Elements d'économie pure ou theorie de la richesse sociale. Paris 1926.
Weber, Adolf: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. München 1928.
Wiedenfeld: Das Persönliche im modernen Unternehmertum. 1920.
Wiesener: Grundriß der politischen Ökonomie. Tübingen 1914.
Winter: Das wirtschaftliche Prinzip ein Vorurteil. Jena 1931.
Ziegler: Zwischen Mensch und Wirtschaft, Darmstadt 1927
Zwiedineck - Südenhorst: Art Gewinnbeteiligung in HWBDST 4. Aufl. Bd. IV.
— Kritisches und Positives zur Theorie der Preislehre, Zeitschrift f. die ges. Staatsw. 1908/09.
Zuns: Zwei Fragen des Unternehmereinkommens. Zürich 1884.

EINLEITUNG.

Angeregt von Gedankengängen, die Prof. Dr. P. Arndt in seinem Buche über die „Rentabilität" entwickelte, entstand die vorliegende Untersuchung. Sie greift ein Problem auf, dem in der Volks- wie auch in der Privatwirtschaftslehre größte Bedeutung zukommt; es ist das Problem des Unternehmergewinnes, den wir in Anlehnung an die Terminologie Arndts als „Glückseinkommen" ansehen.

Es steht wohl außer Zweifel, daß unser Problem theoretisch und praktisch von großem Interesse ist; handelt es sich hier doch um komplizierte Erscheinungen und Vorgänge des praktischen Lebens, die erst auf Grund theoretischer Sichtung in ihrem Wesen und in ihren Zusammenhängen erkannt werden können. Der Begriff, auf den sich die Untersuchung erstreckt, ist der des Glückseinkommens oder des Unternehmergewinnes.

Die Aufgabe dieser Untersuchung wird darin erblickt, die Berechtigung der Bezeichnung des Differentialgewinnes der Unternehmer als Glückseinkommen nachzuweisen; es sollen die Wesensgründe und die Faktoren aufgezeigt werden, die den Unternehmergewinn zum Entstehen gelangen lassen. Es soll ferner dargetan werden, welchen Einflüssen dieser Gewinn unterliegt, welche kausalen Faktoren ihn günstig beeinflussen und welche ihn stören.

Die Methode unserer Untersuchung kann keine rein statische sein; es wird auch nicht möglich sein, die Faktoren, welche Bewegungen innerhalb einer Wirtschaft auslösen, als konstant anzunehmen, obwohl es selbstverständlich für uns ist, den Unternehmergewinn in Statik und Dynamik zu untersuchen. Infolge der Verschiedenheit der Auffassungen vom Unternehmergewinn mußte die dogmengeschichtliche Behandlung der verschiedenen Theorien über den Unternehmergewinn vorweggenommen werden. Aus der dann folgenden kritischen Stellungnahme zu den einzelnen Anschauungen ergab sich unsere spezielle Erklärung.

Da das Glück ein irrationaler Begriff ist, müssen wir mit Hilfe der Isoliermethode auf die Suche nach irrationalen, d. h. in diesem Sinne nicht vorher bestimmbaren Faktoren des Gewinnes ausgehen. Dabei sind wir uns darüber im Klaren, daß dieses Vorgehen eine Vernachlässigung der rationalen Ursachen zur Folge hat. Damit sollen aber keineswegs sonstige, rationale, d. h. vernunftgemäße Handlungen in ihrer Wirksamkeit abgeleugnet oder gar bestritten werden.

Wir vertreten heute im Blick auf die Entwicklung der letzten Jahre und der jüngsten Vergangenheit die Auffassung, daß ein großes Band uns alle umschließt, das, auf die Wirtschaft angewandt, auch die innerbetrieblichen Schicksale umfaßt. Deshalb ist es notwendig, zu einer Ausrichtung unseres Denkens und Handelns auf die Gesamtheit zu kommen, da der einzelne und damit die einzelne Zelle der Wirtschaft vom Ablauf des gesamten Wirtschaftslebens stark abhängig ist. Aus dieser Erkenntnis heraus muß es auch einen Weg geben, auf dem die Vereinigung der beiden Auffassungen — der volks- und privatwirtschaftlichen — erfolgen kann. Nicht mehr stehen sich Einzelbetrieb und ein bestimmter Kreis von Menschen gegenüber, sondern Volkswirtschaft und Nation.

Die Unternehmung ist eine Einheit; sie ist zweckbedingt und trägt ihre Zwecke in sich. Das rechtfertigt aber noch lange nicht ihre isolierte Betrachtung. Denn die Unternehmung ist ja nur eine Zelle des ganzen Wirtschaftskörpers; deshalb darf bei der Prüfung ihrer Rentabilität nicht nur der einzelne Betrieb ins Auge gefaßt werden, vielmehr hat seine Orientierung an der gesamten Wirtschaft zu erfolgen. D. h. mit anderen Worten: Wir wollen heute wissen, ob die Betätigung der Unternehmungen auf dem Markt den Interessen des Ganzen segensreich und förderlich ist oder nicht. Wir denken nicht daran, die betriebswirtschaftliche Wertung verdrängen zu wollen. Ergänzend dazu soll vielmehr nur gefragt werden, wie die Einzelunternehmung dem Ganzen am besten dient. Unsere Betrachtung ist naturgemäß volkswirtschaftlich aufgebaut; wir glauben aber, daß aus der Gegenüberstellung betriebswie volkswirtschaftlicher Gesichtspunkte sich gerade für unser Problem des Unternehmergewinnes fruchtbare Erkenntnisse ergeben.

In der vorliegenden Untersuchung verstehen wir unter Unternehmung einen von einer physischen Person geleiteten Betrieb. In einem solchen spielen die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden eine ungefähr gleich wichtige Rolle; fast stets werden fremde Arbeitskräfte verwendet und fremde Kapitalien und Grundstücke beansprucht, sodaß damit alle Momente vereinigt sind, die bei einer Untersuchung des Unternehmergewinnes berücksichtigt werden müssen. Es wird genau festgestellt werden, was volkswirtschaftlich mit dem Wort Unternehmer gemeint ist. Daraus muß sich erkennen lassen, worin die volkswirtschaftliche Leistung des Unternehmers besteht, oder welchen volkswirtschaftlichen Beitrag er leistet. Das muß zur Erkenntnis der Eigenart des Einkommens führen, das dem Unternehmer zufließt. Es handelt sich hierbei nicht etwa um die Begründung einer neuen Lehre, sondern nur um eine kritische Stellungnahme zu den bisherigen Versuchen, den Unternehmergewinn zu erklären. Es ist nicht zu bestreiten, daß die hier aufgerollten Probleme trotz vielfacher Bemühungen der Theorie noch immer einer befriedigenden Lösung harren.

Erster Hauptabschnitt:
BEGRIFFLICHE GRUNDLAGEN.

Erster Unterabschnitt:
Der Mensch in der Wirtschaft.

A. Mensch oder homo oeconomicus.

Es ist in der wirtschaftswissenschaftlichen Theorie schon oft der Versuch gemacht worden, eine Erklärung des Grundtenors jeglichen wirtschaftlichen Handelns der Menschen zu geben und darzulegen, worin der Gewinn besteht, den sie erstreben. Wenn sich bis heute keine einheitliche Meinung hierüber herauskristallisiert hat, vielmehr Theorie neben Theorie steht, so beweist das die Schwierigkeit der Lösung des anscheinend so einfachen Problems, dem in der Theorie und noch mehr in der wirtschaftlichen Praxis eine so hohe Bedeutung beizumessen ist.

Unser Problem steht in einem zweifachen Zusammenhang: In dem der Praxis, d. h. tatsächliches, erdnahes Leben, darin der Mensch mit seinem Streben und seinen Launen als rationelles und irrationelles Wesen steht und wirkt und damit anderen Menschen, der Natur, den Zufällen, dem Glück wie dem Unglück ausgeliefert ist; zweitens ist jenes Problem in der Theorie, in der wissenschaftlichen Abstraktion verankert, in der nur der von wirtschaftlicher Vernunft geleitete Mensch, der „homo oeconomicus" seinen Platz hat, daraus all das ausgeschaltet werden muß, was irrationell und unwirtschaftlich wirkt. Es sind zwei Ebenen, deren Mittelpunkte volles Leben und Wirtschaft heißen, Gegensätze, die nur wegen ihrer Verschiedenartigkeit unüberbrückbar erscheinen. Dort ethische, letzten Endes übersinnliche Wertung, hier nüchterne verstandesmäßige Sachgestaltung; meßbare Abläufe oder selbsttätige Vorgänge. Wir müssen uns fragen: Entscheidet über Wert oder Unwert allen wirtschaftlichen Handelns nur der rechnerische Erfolg, oder kommt es noch auf etwas anderes an, das in der Seele des Menschen schlummert? Ist das Streben nach Überschuß nicht ein Ausdruck kühler Rechenhaftigkeit, die mit der „Seele" aber auch nicht das geringste zu tun hat?

Wir glauben, daß die Berechtigung unserer Fragestellung früher von vielen belächelt worden wäre, weil sie sich auf das Menschliche als Ganzes bezieht; sie sieht bewußt das Wirtschaften nicht nur in einem Bereich von Tätigkeiten, Vorgängen und Abläufen, in dem mit seelischen Wertungen allerdings nichts zu beginnen ist. Und trotzdem führt ein Alfred Krupp das Wort vom Gemeinwohl nicht nur im Munde, sondern er betätigt es auch in seinem wirtschaftlichen Handeln. Kennen wir nicht auch andere Wirtschaftskapitäne von Rang, die oft von ganz unten dienend, Großes als Wirtschaftsführer leisteten und auch als Menschen von Herz und Gefühl groß waren. Ist nicht so in den Vorkriegsjahrzehnten viel Segen aus der Wirtschaft geflossen? Niemand wird das leugnen, der die Vergan-

genheit nicht nur an ihren häßlichen Spätauswüchsen mißt. Die Gerechtigkeit gebietet eine Verfeinerung der Wertungen, die manchmal in überschlägigen Betrachtungen allzu grob ausfallen.

Der „spätkapitalistische Individualismus" mit einer Zusammenballung von Betrieben und Auswüchsen eines unsteten, unpersönlichen Finanzkapitals konnte auf seelische Werte immer weniger verweisen. Heute stehen wir auf einer ganz anderen Ebene der Wertungen. Erkennen wir auch die Hochleistungen an, welche die Vergangenheit vollbrachte und den Nachfahrenden hinterließ, gedenken wir auch in Ehrfurcht jener Persönlichkeiten, die gleich Alfred Krupp, Abbe und anderen in ihrem wirtschaftlichen Denken und Handeln dem Gemeinwohl huldigten, so tut es dem Ruhm der Männer und Werke keinen Abbruch, wenn wir ihre Ziele heute nicht mehr anerkennen können. Wohl bot die Zeit des industriellen Aufsteigens manches schöne Zeichen echter Volksverantwortung; sie konnte aber keine bewußte, gleichgerichtete Seelenhaltung aufweisen, die der gesamten Wirtschaft einen festen Stempel hätte aufdrücken können.

Heute öffnen sich die Augen für eine ganz neue Blickrichtung. Die ganzheitliche Auffassung des Staates als des Hüters der Volksgemeinschaft hat alle Menschen in eine volkbezogene, in eine politische Stellung geführt; in dieser wird das Dienen für die Gesamtheit zur allgemeinen Pflicht, in ihr bedeutet die höchste Leistung für das Gesamtvolk und den Staat die hauptsächliche Triebkraft allen Wirtschaftens. Da macht es nichts aus, ob man dem Bereich der Wirtschaft mit ihren Maschinen, ihren Kraftleistungen, ihren technischen Vorgängen, ihren „gesetzmäßigen Abläufen" und ihrem Kapitalumschlag rein äußerlich Gefühlswärme und Seelenhaltung abspricht; dieses Reich der Stoffe und Zahlen wird von lebenden, fühlenden Menschen beherrscht, und in ihm arbeiten Menschen, die mit ihren Hirnen, Herzen und Händen dem Ganzen erst Leben einhauchen.

Die Unwägbarkeiten wirtschaftlichen Handelns und Geschehens sind neben den selbsttätigen Abläufen und folgerichtigen Gesetzmäßigkeiten gewiß auch in der Vergangenheit betont worden. Leider erschöpfte sich dies zumeist in der Würdigung der persönlichen Unternehmungslust, der schöpferischen Wagnisfreude und Wendigkeit des Unternehmers, im Erfindungs- und Gestaltungsreichtum des Technikers. Heute haben mit dem politischen Siege des Nationalsozialismus Glaube und Ergriffenheit auch in die Wirtschaft seelische Triebe hineingepflanzt, die allen bisherigen dankenswerten Hegungen unentwegter Gärtner erst „politische Kraft" geben.

In dieser neuen Blickrichtung steht kein „homo oeconomicus", der statt der Seele ein „Hauptbuch" in der Brust trägt, sondern der Mensch „als Glied einer Gemeinschaft des Blutes und der Rasse, die ihn hervorgebracht und zu dem emporgeführt hat, was er ist, und für die er zu wirken und zu arbeiten hat, wie sie für ihn es tut" [1]).

1) Dr. O. Dietrich, „Das Wirtschaftsdenken im Dritten Reich".

Die ganze Wirtschaft vollzieht sich durch einen „ganzen" Menschen. Das darf auch bei der Betrachtung des Problems des Unternehmergewinnes nicht aus dem Auge gelassen werden. Es war ein großes Übel, daß fast alle früheren Abstraktionen zu den Realitäten in so scharfem Gegensatz standen. Man sprach allgemein von „dem" Unternehmer; in Wirklichkeit aber gab es „den" Unternehmer schlechthin überhaupt nicht, sondern immer nur einen durch Raum und Zeit bedingten Unternehmer. Es liegt auf der Hand, daß ein Unternehmer in Asien als Träger der Wirtschaft von anderen Regungen beseelt ist als ein solcher in Amerika, und daß ein Unternehmer des 18. Jahrhunderts ein anderer Mensch war als ein moderner. Das bedingt eine Berücksichtigung jener geschichtlichen und natürlichen Verschiedenheiten der konkreten Menschen in unserer Untersuchung, soll diese mehr geben als blasse, lebensferne Abstraktion.

Wir wollen den Menschen nicht als „homo oeconomicus", der von der Theorie und in der öffentlichen Diskussion als Abstraktion an die Stelle der vielfältigen Wirklichkeit des Lebens gesetzt wurde, ansehen; wir halten es für einen grundlegenden Fehler all jener Autoren, eine abstrakte Konstruktion auf die lebendige Wirklichkeit zu übertragen. Wirtschaftsprobleme sind in hohem Maße psychologische Probleme. Das scheint, seit sich Adolf Wagner mit Eifer bemüht hat, die Wichtigkeit der menschlichen Psyche für das Wirtschaftsleben begreiflich zu machen, sehr in Vergessenheit geraten zu sein. Es handelt sich bei der Betrachtung des Wirtschaftslebens „nicht nur um eine stoffliche Welt der Güter und Fragen des Austausches der Kosten- und Arbeitsmenge, der Preisbildung, des Nutzens und Profits; sondern vor allem darum, daß auch die Wirtschaft ein Stück Geistesleben und Willensverwirklichung des Volkstumes ist, daß sich in ihr nicht das Ungeistige der Ware als solcher, sondern auch das Geistige des Menschen, Erkenntnis und Wille darstellt. Im Mittelpunkt der Wirtschaft ..... steht der Mensch" [2]).

Das sind die Gründe, welche uns bestimmen, jenen Theoretikern, die im Unternehmer nur einen „Wirtschaftsmenschen" erblicken, nicht zu folgen; ein tieferes Eindringen in das Unternehmerproblem wird und muß uns zeigen, daß bei der wirtschaftlichen Tätigkeit außer dem reinen Erwerbsstreben noch andere Triebkräfte im Spiele sind. Von allen Arten wirtschaftender Menschen wird das Unternehmertum unbestreitbar diejenige sein, für welche die Gesetze der „Ratio" und des Erwerbsstrebens stärkste Geltung haben. Schwächer wirken sie bei allen anderen Menschen, die sonstwie aktiv oder passiv im Wirtschaftsleben tätig sind. Es darf nie vergessen werden, daß die gesamten, im Menschen ruhenden, schicksalbildenden Kräfte zwar gesetzmäßig, aber nicht etwa konstant, unveränderlich und zu jeder Zeit gleichbleibend und gleich wirksam

---

2) H. Buchner: „Ständischer Aufbau und wirtschaftliche Selbstverwaltung". Ständischer Aufbau 1934 S. 960.

sind. Die Betrachtung einzelner Menschen läßt oft Richtungsänderungen derselben erkennen, die mit einer geradezu beunruhigenden, ja elementaren Plötzlichkeit und Krisenhaftigkeit auftreten.

B. Die Faktoren menschlichen Handelns.

Der „ganze Mensch", die „volle Wirklichkeit" kann niemals mit der grob vereinfachenden Konstruktion des homo oeconomicus begriffen werden. Fassen wir den Sinn dieser Abstraktion etwas allgemeiner, dann können wir das Folgende sagen:

Der Wirtschaftsmensch handelt auf Grund rationaler Überlegungen; er tut so, als ob die Erscheinungen des Wirtschaftslebens immer bestimmte Gesetzmäßigkeiten darstellen, berechenbar und „vernünftig" sind; sein Handeln wird ihm auf ganz bestimmte Weise vorgeschrieben, wobei der Zweck bestmöglicher Bedürfnisbefriedigung die Wahl der Mittel nach Maßgabe der jeweiligen Konstellation ökonomischer Größen eindeutig und unzweifelhaft lenkt.

Steigen die Preise irgendwelcher Güter, so muß der Wirtschaftsmensch als Konsument die Nachfrage nach diesen Gütern einschränken. Das folgt — wohlgemerkt — aus der abstrakten, bewußt unwirklichen Annahme eines „homo oeconomicus", der sich nur von einem Motiv — dem der rationalen Bedarfsdeckung — leiten läßt und für den nur wirtschaftliche Tatbestände dieses Motiv auslösen können.

Zweierlei ist also gegeben: Ein Mensch, dessen Innerstes nur vom wirtschaftlichen Denken erfüllt ist, und eine Umgebung, die aus rein ökonomischen und damit gesetzmäßig bestimmten Größen besteht.

Anders die Wirklichkeit! In ihr lösen eine Fülle verschiedenartiger Motive das Verhalten des Menschen aus: Liebe, Haß, Angst und Gewöhnung, Laune, Geltungsbedürfnis, Triebe. Zum anderen sind es die äußeren Bestimmungsgründe des Handelns, die von denjenigen der Welt des homo oeconomicus wesentlich abweichen. In Wirklichkeit ist der Mensch einem stets wandelbaren Schicksal ausgesetzt. Naturgewalten und Kriege, Krankheit und Tod, tausend Zufälligkeiten des täglichen Lebens, mit einem Wort: Glück und Unglück gestalten die äußere Umgebung des wirklichen Menschen und damit sein Handeln. Während jene abstrakte Welt in all ihren Erscheinungen berechenbar und vorher bestimmbar ist, und ein festgefügtes, „geordnetes" Ganzes darstellen, ist die Wirklichkeit von Unsicherheiten und Spannungen, von Gefahren und unbestimmbaren Gewalten, von der ganzen Unzulänglichkeit des menschlichen Daseins erfüllt.

Aus dieser Gegenüberstellung ergibt sich der Zugang zu unserem Problem: Uns interessiert der „wirkliche" Unternehmer, von

dem Lüer[3]) sagt, „er sei wagemutig und dennoch nicht leichtsinnig, nüchtern und real denkend, aber von lebendiger Phantasie, einsatzbereit und dennoch vorsichtig, großzügig und rechnerisch sparsam zugleich". Wir wollen den Gegensatz von Abstraktion und voller Wirklichkeit auf das Problem des Unternehmereinkommens angewandt und berücksichtigt wissen. Daraus wird sich dann ergeben, daß ein Teil des Einkommens, der Unternehmergewinn, nicht mit Hilfe des rationalen Schemas eines homo oeconomicus, sondern nur als Glückseinkommen unter Berücksichtigung der unberechenbaren Schicksalsgewalten des Lebens und der Natur erklärt werden kann.

Die Darstellung des Wesens und des Ursprunges des Unternehmergewinnes berührt ein Problem betriebs- und volkswirtschaftlicher Natur. Auf beiden Gebieten trägt es den gleichen Namen. Und trotzdem muß bei dessen betriebswirtschaftlicher Untersuchung immer an das Vorhandensein eines anderen Denkgebietes erinnert werden. Abgesehen von Nicklisch untersucht der Betriebswirt den Gewinn niemals in seiner Beziehung zum Subjekt; immer wird das Moment der volkswirtschaftlichen Verteilung ausgeschaltet und der Gewinn als ein zum überaus größten Teil aus bestimmten sachlichen Quellen erzielter Ertrag betrachtet. Von verschiedenen Vertretern der Betriebswirtschaftslehre ist immer wieder betont worden, daß es in der Hauptsache auf die Erkenntnis der Quellen ankomme; man müsse, mit anderen Worten die Frage der Entstehung des Gewinnes in das Blickfeld stellen, wolle man Veränderungen der Gewinnziffer auf ihre verschiedenen Ursachen zurückführen. Wir können darin keinen Gegensatz erblicken; unser Ziel liegt in der gleichen Richtung, wenn auch zugegeben werden muß, daß der Zweck der Untersuchung in beiden Lehren verschieden sein kann.

Wir erblicken den Unterschied zwischen beiden Auffassungen in folgendem: Die volkswirtschaftliche Theorie betont den subjektiven Charakter des Einkommens und stellt es somit in Beziehung zum Subjekt; demgegenüber stellt die Betriebswirtschaftslehre ihre Untersuchungen nicht auf den ein bestimmtes Kapital besitzenden Unternehmer ab, sondern hebt die Beziehung des Gewinnes zum Leistung hervorbringenden Betriebe in jeder Weise hervor. Sie beschränkt sich darauf, die Entstehung des Gewinnes im Betriebsorganismus, das heißt „im zielbewußten Zusammenwirken von Kapital und Arbeit zur Leistungserstellung zwecks Bedürfnisbefriedigung der Gesamtheit" (Findeisen) zu betrachten. Darin zeigt sich, daß die Fiktion des objektiv bestimmten, rationalen wirtschaftlichen Handelns zugrundegelegt wird, während die vorliegende Untersuchung das Schwergewicht gerade auf die in der Realität gegebene, subjektive, d. h. menschliche Eigenart des Unternehmers legen will.

---

3) Prof. Dr. C. Lüer, „Der Handel als werteschaffender Faktor der Volkswirtschaft", Vortrag, gehalten am Tage der Eröffnung der Leipziger Messe am 28. 2. 1937 zu Leipzig.

Zweiter Unterabschnitt:

Die Unternehmung.

A. Das Wort „Unternehmen".

In diesem Abschnitt soll versucht werden, einen für den Zweck unserer Untersuchung geeigneten Begriff „Unternehmung" zu entwickeln. Gewöhnlich sah man im wirtschaftenden Menschen die vornehmste treibende Kraft aller wirtschaftlichen Entwicklung; das führte weiterhin zu der Ansicht, die Unternehmung sei der äußere Ausdruck des Schaffens des Unternehmers. Damit teilt der Begriff der Unternehmung die wechselvollen Schicksale, welche der Begriff „Unternehmer" in den verschiedenen Lehrmeinungen durchmachen mußte, für den bald das eine, bald das andere Merkmal in den Vordergrund gestellt wurde.

Verfolgen wir die sprachliche Entwicklung des Wortes „Unternehmen", — um von diesem Ausgangspunkt zu einer schrittweisen Klärung zu gelangen — so finden wir in Grimm's Wörterbuch das Folgende: „Die neuhochdeutsche Hauptbedeutung, in der Ausgangsvorstellung „unterfahen" entsprechend (Falk-Torp 1334), bedarf ebensowenig wie das englische „undernim, undertake" zu ihrer Erklärung des französischen „entreprendre" und seiner Verwandten, die von einer ganz anderen Vorstellung ausgehen (pendre entre ses mains) und sich entwickelt haben; erst im 18. Jahrhundert ist „unterfahen" in seiner Konstruktion von entrependre und untertake beeinflußt, indem beide mitwirkten, die Verb. sich und veralten zu lassen. Die eingeengte volkswirtschaftliche Bedeutung ist mit den entsprechenden Wirtschaftsformen übernommen. Das Auftreten des Wortsinnes fällt mit dem der wirtschaftlichen Vorgänge zeitlich genau zusammen" [4]).

Bald tritt neben die verschiedene allgemeine Bedeutung des Wortes „Unternehmen", als etwas beliebiges „wagen", eine besondere Wagnisleistung und zwar eine wirtschaftliche in dem Worte Unternehmen hinzu, soweit es sich um wirtschaftliche Tätigkeit handelt. Die Zeit, in der dieser Wortsinn entsteht, fällt in das beginnende Maschinenzeitalter, als man mit Hilfe von Maschinen begann, Massenproduktion für einen unbekannten Markt mit ungewissen Absatzchancen zu betreiben. Derartiges „Unternehmen" schließt ein Risiko in sich; es ist das Unternehmerrisiko. „Wagen" und „Riskieren" muß u. E. in der wirtschaftlichen Erscheinungswelt als dasselbe angesehen werden; das „Riskieren" des Unternehmers ist seit dem 18. Jahrhundert seine wirtschaftliche Leistung. So ergibt die Veränderung des Sprachsinnes des Verbums „Unternehmen" für unsere Untersuchung einen neuen Zusammenhang, der untersucht werden muß.

Passow bejaht unsere Ausführungen. Er versteht unter „Un-

4) I. und W. Grimm, Deutsches Wörterbuch, bearb. von F. K. Euling, Bd. 11 Abt. 11 Lieferung 1927, S. 1697 Teilabschn. 7.

ternehmen" jedes Handeln, das „auf Erzielung von Gewinn gerichtet ist, ein Handeln, dessen Erfolg ungewiß ist, weil es von äußeren Verhältnissen natürlicher und kultureller Art und von dem Willen des Menschen selber abhängt, obwohl damit ein planmäßiges Handeln und Eingreifen in die Umwelt nicht von der Hand zu weisen ist, oder gar abgeleugnet werden sollte" [5]).

B. Merkmale der Unternehmung.

Überblicken wir unsere Gedankengänge, dann ergibt sich daraus Folgendes: Die Unternehmung entsteht durch bewußten „Schöpferischen Akt des Menschen"; in ihr wird eine auf einen bestimmten Zweck hin vorgenommene Bindung und Bewegung von Gütern, die aus Leistungen entstanden sind, veranlaßt. Die Unternehmung ist das Ergebnis schöpferischen Gestaltungsvermögens und der Ausdruck eines Gründungswillens, durch welchen die Güter dem gewollten Ziel entsprechend, an eine bestimmte Stelle gebracht werden, wo sie die Erreichung des Zweckes, auf den sie abgestellt sind, gewährleisten. Der Ertrag als Ergebnis dieser unternommenen Leistungen ist an ein Wagnis gebunden. Das kann und soll aber nicht heißen, daß die Unternehmung die einzige Stelle in der Volkswirtschaft ist, an der derartiges beobachtet werden kann. Ähnliches kann auch am Haushalt des privaten Wirtschaftssubjektes oder des Staates festgestellt werden. Was bei der Unternehmung als Gestaltungsvermögen im Blickfeld steht, ist das damit verbundene Wagnis der schöpferischen Initiative. Diese Unternehmerleistung bedingt ein Rückströmen des Ertrages aus der Volkswirtschaft an die Unternehmung und zwar auf dem Wege über den Markt. Mit anderen Worten heißt das: Durch Eingliederung ihres Leistungsergebnisses in den Zusammenhang der Volkswirtschaft bezieht die Unternehmung einen Ertrag in Gestalt eines Preises.

C. Der Begriff Unternehmung.

Es empfiehlt sich, zu diesem Problem einige Vertreter der Wirtschaftswissenschaft zu Worte kommen zu lassen; daraufhin soll unter Berücksichtigung der erwähnten charakteristischen Merkmale eine Begriffsbestimmung versucht werden.

Schmoller [6]) glaubt „nur die selbständigen Erwerbswirtschaften" als Unternehmungen ansehen zu können. Er denkt hierbei an die Loslösung der Erwerbswirtschaft von dem Haushalt im Verlaufe der wirtschaftlichen Entwicklung. Sombart [7]) sieht in der „Verselbständigung des Geschäftes" den Wesenskern der Unterneh-

5) Passow, Betrieb, Unternehmung und Konzern, Jena 1925.

6) Schmoller, Grundriß der Allg. Volksw. Lehre 13.—15. Tausend 1923 S. 501.

7) W. Sombart, Der kapitalistische Unternehmer, Arch. f. Soz. Wissenschaft und Soz. Pol. Bd. 29 S. 729 ff. vgl. dazu der Moderne Kapitalismus Bd. III 2, 1927 S. 600 ff.

mung. Bruck[8]) sagt, sie sei die „ewig riskante, auf notwendigen Erfolg aufgebaute Erwerbswirtschaft". Zwiedineck-Südenhorst[9]) die Unternehmungen „die konkreten Träger der Güterbereitstellung, Gütererzeugung und sonstiger Bedarfsdeckung". Nicklischs[10]) Begriff umfaßt ganz allgemein „alle selbständigen, mit Marktrisiko belasteten Organisationseinheiten der Wirtschaft". Walb[11]) versteht darunter „alle Wirtschaften, die ein Kapitalrisiko laufen, auf Kostendeckung oder Überschußerzielung abgestellt und von den Haushaltwirtschaften losgelöst sind". Nach Walb ergibt sich eine Unternehmung schon da, wo ein Wirtschaftsbetrieb auf das Kostendeckungsprinzip abgestellt ist. Ein andermal spricht Walb von der Unternehmung als einem „auf Erwerb abgestellten, mehr oder weniger mit Kapital ausgestattetem Betriebe". Findeisen[12]) sieht in einer „wirtschaftlichen Unternehmung eine Zusammenfassung von Arbeit und Kapital unter einer einheitlichen Leitung, die es unternimmt, Bedürfnisse innerhalb ihres Wirkungsfeldes zu befriedigen mit der Absicht, Rentabilität zu erzielen".

Schmidt[13]) betrachtet die Unternehmung als einen „selbständigen Organismus, der aus dem Markte Werte an sich zieht, um sie durch Bearbeitung, Transport oder Lagerung zu erhöhen und darnach wieder an den Markt in veränderter Gestalt abzugeben." Als selbstverständliches Moment wird dabei das Gewinnstreben angesehen.

Nach Hellauer[14]) ist eine Unternehmung dann vorhanden, wenn „ein Unternehmer in Verbindung mit einem Betriebe beabsichtigt, die wirtschaftliche Betätigung mit Einsetzung des Kapitalrisikos zu Erwerbszwecken und mit Hilfe eines Betriebes erfolgen zu lassen." Er nennt den Betrieb „einen wirtschaftlichen Organismus, der aus der planmäßigen Zusammensetzung, Anordnung und Infunktionssetzung von Betriebsmitteln mit Arbeitskräften zur Erreichung eines wirtschaftlichen Zweckes besteht".

Ein besonderes Moment bringt R. Liefmann in den Begriff der Unternehmung. Nach ihm muß über das der Wirtschaft gewidmete Vermögen eine besondere Rechnung geführt und ein Rentabilitätsvoranschlag aufgeführt werden[15]). Diese Auffassung glaubt, großen Wert auf Größenverhältnisse legen zu müssen; sie fordert, daß bei einer Unternehmung eine Trennung zwischen Haushalt und

---

8) F. Bruck, Die wandelnde Rolle von Unternehmerbild und Unternehmerfunktion, Festgabe f. W. Sombart zu dessen 70. Geburtstag S. 90/91.

9) Zwiedineck-Südenhorst, Allg. Volksw.Lehre Berlin 1932 S. 110 ff.

10) Nicklisch, Handwörterbuch der Beriebsw. Stuttgart 1928 Bd. V S. 509 ff.

11) Walb, Kaufm. Betriebslehre Leipzig 1932 S. 9.

12) Findeisen, Die wirschaftliche Unternehmung, Art. in Grossmanns Handbuch f. Kaufleute S. 49.

13) F. Schmidt, Organische Tageswertbilanz, 3. Auflage, Leipzig 1929, S. 28.

14) I. Hellauer, Betriebsw. Vorlesung im SS. 1935.

15) R. Liefmann, Die Unternehmungsformen, 4. Auflage Leipzig 1918.

Wirtschaft stattfinden muß. Demgegenüber ist zu sagen: Es mag sein, daß z. B. der zu irgend einer Zeit vorhandene Kassenbestand einer Kleinunternehmung ein Geldbetrag ist, der das Ergebnis von Wirtschaft und Haushaltführung einschließlich sonstiger Geldvorgänge darstellt, demgegenüber die Unternehmung eine genaue Geldrechnung über die Vorgänge in der Erwerbswirtschaft bietet. Deshalb braucht man aber u. E. nicht zu grundlegenden und grundsätzlich neuen Formulierungen zu kommen, nur weil die Größenverhältnisse anders sind. Wir glauben in diesem Punkte Liefmann nicht folgen zu können, wenn auch der gewöhnliche Sprachgebrauch zum Beispiel den „Laden eines Grünkramhändlers" nicht als Unternehmung ansieht. Grundsätzlich liegen die Dinge doch anders: Letzten Endes kommt es auf den Zweck, welchen ein Wirtschaftsgebilde und auf die Art seiner Eingliederung in den volkswirtschaftlichen Zusammenahng an. Von dieser Warte aus gesehen stellt sehr wohl auch die kleine Grünkramhandlung eine Unternehmung dar.

Eines zeigt sich bei den verschiedenen Auffassungen als immer wieder vorhanden: Die Merkmale der Selbständigkeit, des Gewinnstrebens und des Risikos werden als wesentlich für den Begriff der Unternehmung angesehen. Dabei kommt es im Zusammenhang unserer Untersuchung besonders auf das Phänomen Risiko oder „Wagnis" an.

Die Grundlage der wirtschaftlichen Leistung der Unternehmung ist die Tätigkeit des selbständigen Unternehmers, also der Einzelpersönlichkeit; die notwendige Resonanz und somit den Ertrag erhält diese Leistung aber erst durch die Annahme von Seiten der volkswirtschaftlichen Gemeinschaft. Jede Unternehmung steht im Kreislaufe der verschiedensten Zusammenhänge; sie ist Mitträgerin der Volkswirtschaft in technischer, wie in wirtschaftlicher Hinsicht; unter dem Gesichtspunkt der in ihr tätigen Menschen stellt sie eine soziale Lebens- und Arbeitsgemeinschaft dar, die wirtschaftliche Leistungen darbietet, um darnach wieder zum Empfänger von Leistungen zu werden.

Damit schreiten wir zu der Begriffsbestimmung. Die Unternehmung ist eine äußerlich verselbständigte Wirtschaftseinheit, deren Wirtschaftsführung durch Gewinnabsicht bestimmt ist und deren volkswirtschaftliches Ziel in der Befriedigung eigener Bedürfnisse durch bestmögliche Bedürfnisbefriedigung anderer mit Hilfe in einem Betriebe erstellter wirtschaftlicher Leistungen besteht; ihr Ertrag ist durch den Markt bedingt und durch natürliche und menschliche Faktoren mit einem Wagnis verbunden.

Nach ihrer Form, ihrem Zweck, ihrer Organisation, ihren Aufgaben und nach einer ganzen Reihe anderer Gesichtspunkte, kann

man verschiedene Arten von Unternehmungen unterscheiden. Zu den verschiedensten Forschungszwecken hat man von diesen Unterscheidungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht. Einzelunternehmung, Gesellschaftsunternehmung, private und öffentliche Unternehmung sind Beispiele für die wichtigsten Arten von Unternehmungen, denen man, je nachdem die Fragestellung eine juristische, eine finanzwissenschaftliche oder eine andere ist, noch weitere hinzufügen kann. Für eine rein ökonomische Untersuchung wie die unsrige genügt es indessen, die ökonomischen Wesensmerkmale herauszuarbeiten, wie sie in unserer Definition enthalten sind.

D. Der Faktor „Risiko".

Mildebrath schreibt treffend: „Die Handlung ist das Mittel, um von dem Setzen wirtschaftlicher Ziele vermittels wirtschaftlicher Zielvorstellungen zur Zielerreichung zu gelangen. Zwischen beiden (Planen und beendigter Gestaltung) klafft eine zeitliche und organisatorische Lücke, die durch das Handeln überbrückt wird. Die Unsicherheit der Zielerreichung setzt Wagnis voraus und Wagnis ist Gefahr. Immer steht das Wagnis vor der Gefahr ... im wirtschaftlichen Leben heißt das Wagnis Risiko"[16]). Nach diesen Worten kann über die Untrennbarkeit von Risiko und Unternehmung wohl kein Zweifel mehr bestehen.

In größerem Umfange wurden etwa in den 20er und 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts die gewerblichen Unternehmungen in Deutschland zu Stätten, die für den freien Markt arbeiteten. Dabei waren die in ihnen vereinigten Produktionsfaktoren Kapital, Boden und Arbeit immer der Ungewißheit ausgesetzt, bei einer Nichtabnahme ihrer Leistungen durch den Markt, Werte zu verlieren. Man erkennt die Bedeutung dieser Entwicklung, wenn man den Vergleich mit dem früheren Handwerker zieht. Dieser arbeitete für Kunden und auf Bestellung; er war durch seine Zunft oder seinen Verleger weitgehend vor jenem Risiko geschützt, welches nun zum Kriterium der neuen Zeit wird. So sagt von Below[17]) über den „Kapitalismus der neuen Zeit", er bedeute die „Verwendung von viel und dauernd riskiertem Kapital". Irgend ein Risiko war gewiß zu einer jeden Zeit vorhanden; doch die Wirkung des „Maschinenzeitalters" ließ „Kapitalien" und gewaltige Menschenmassen immer mehr von jenem Faktor abhängig werden.

In der modernen Zeit fand in erster Linie eine quantitative Steigerung aller Teile und Funktionen jener ökonomischen Einheit „Un-

16) Mildebrath, Art. Risikolehre im Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. von Nicklisch, IV. Bd., 1928 S. 931. Vgl. dazu Leitner, „Mit jeder wirtschaftlichen Handlung ist die Gefahr des Mißlingens gegeben" in Privatw.Lehre der Unternehmung, ferner Nicklisch in Wirtschaftliche Betriebslehre, Stuttgart 1922 „Der Begriff des Risikos setzt voraus, daß sich Träger bewußter Kraft Ziele stecken und es unternehmen, diese zu erreichen".

17) v. Below, Probleme der Wirtschaftsgeschichte, Stuttgart 1926, S. 401.

ternehmung“ statt, die der Wirtschaft das besondere Gepräge gegeben haben. Aus der unternehmungsweisen Produktion mit riesenhaften Kapitalien und Unmassen von Menschen bildeten sich Unternehmungsformen verschiedener Größe und Organisation, die aus der Konzentration früherer Unternehmungen oder aus Neugründungen hervorgegangen waren. Zugleich wurde das Wirtschaftsleben komplizierter; die Bedürfnisse vermehrten sich und unterlagen einem schnelleren Wandel. Größer wurde das Wagnis, wenn ein gewerblicher Produzent irgendwo eine Unternehmung eröffnete. Und dieses Wagnis beschränkte sich nicht nur auf den Akt der Gründung; es blieb während der ganzen Dauer der Existenz der Unternehmung bestehen, sodaß sich eine Fülle von Risikomöglichkeiten für die unternehmenden Menschen ergab.

Man könnte einwenden, daß Einrichtungen bestehen, die es gestatten, jene Risiken erträglicher zu gestalten; denken wir an die Versicherungen, die gewissermaßen nur darauf warten, ausgenutzt zu werden, um ein Unglücksmoment oder Unglücksmomente in einer Wirtschaft auszuschließen, die immer mehr auf freier Arbeitsteilung beruht.

Demgegenüber ist zu sagen, daß durch die Versicherungen das Risiko generell nicht ausgeschaltet werden kann, sondern allenfalls eine Verlagerung erfährt; zum zweiten wird niemand bestreiten können, daß durch die Zunahme der Arbeitsteilung das Wirtschaftsleben womöglich noch unübersichtlicher, komplizierter und damit risikoreicher geworden ist. Eine gewisse Unsicherheit wird stets für die erwerbswirtschaftlichen Einheiten vorhanden sein. Aus diesem Grunde „wagen“ sie ja; darum sind sie ja „Unternehmungen“ und müssen eben mit dem Glück rechnen.

E. Statistik der Unternehmung.

Zur Ergänzung unserer Ausführungen über die Unternehmung sollen hier einige statistische Angaben erfolgen. Insgesamt wurden in Deutschland auf Grund der letzten Betriebszählung 3,5 Millionen gewerblicher Betriebe mit 14,4 Millionen Beschäftigten ermittelt. Den umfangreichsten Teil des Gewerbes stellten die Zweige der Gütererzeugung dar. So entfallen auf die Abteilung „Industrie und Handwerk“ allein mehr als die Hälfte der Betriebe und rund $^3/_5$ des beschäftigten Personals.

In der Abteilung Industrie und Handwerk sind 21 verschiedene Gewerbegruppen gebildet worden. Zur Gewinnung eines allgemeinen Überblickes können diese Gruppen nach ihrer vertikalen Zusammengehörigkeit und dem Verwendungszweck der Produkte zu 8 Hauptproduktionsgruppen zusammengefaßt werden, von denen 3 die Mittel zur Befriedigung der wichtigsten menschlichen Bedürfnisse (Nahrung, Kleidung, Wohnung) bereitstellen. In den hierzu gehörigen Gewerbezweigen sind mehr als $^4/_5$ der in Industrie und

Handwerk überhaupt vorhandenen Betriebe und nahezu $^2/_3$ der beschäftigten Personen gezählt worden. Der geringere Personenanteil deutet auf den handwerklichen Charakter weiter Teile dieser Wirtschaftszweige hin.

In der Güterverteilung nimmt der Warenhandel den breitesten Raum ein. $^9/_{10}$ der im Handel und Verkehr vorhandenen Betriebe und mehr als $^2/_3$ der beschäftigten Personen entfallen auf den Großhandel, den Einzelhandel und das Gaststättengewerbe. Das Verkehrswesen bleibt mit seiner Betriebszahl zwar hinter dem Warenhandel zurück, beschäftigt aber immerhin ein Viertel der im Handel und Verkehr insgesamt tätigen Personen. Der Großhandel verhält sich zum Einzelhandel, gemessen an der Zahl der Betriebe wie 1 : 6, gemessen an der Zahl der Personen wie 1 : 3.

Die Zahl der im deutschen Gewerbe beschäftigten Personen ist von 18,4 Millionen im Jahre 1925 auf 14,4 Millionen im Jahre 1933, also um mehr als $^1/_5$ zurückgegangen. Im Gewerbebetriebe hat sie sich dagegen um 75 000 (2,2%) erhöht. Diese Zunahme ist hauptsächlich in Gewerbezweigen mit handwerkerlichem und kleingewerblichem Einschlag, sowie im Einzelhandel festzustellen.

Gütererzeugung und Güterverteilung zeigen hinsichtlich der Veränderungen in den Betriebs- und Personalzahlen erhebliche Unterschiede. Während sich der Betriebsbestand in Industrie und Handwerk geringfügig vermindert hat, ist er im Handel und Verkehr um 5,8% gestiegen. Noch größer sind die Unterschiede beim beschäftigten Personal. Im Güterverteilungsapparat waren im Jahre 1933 nahezu ebensoviel Personen beschäftigt wie im Jahre 1925. Dagegen sind in Industrie und Handwerk im Jahre 1933 nur noch $^3/_4$ der im Jahre 1925 tätigen Personen ermittelt worden [18]).

Wenn wir daran denken, daß von den 3,5 Millionen gewerblicher Betriebe 92% Kleinbetriebe (mit einer Belegschaft bis zu fünf Personen), die insgesamt 39,7% der Arbeiterschaft beschäftigen, sind, so erkennen wir die große Bedeutung des gewerblichen Kleinbetriebes in der deutschen Volkswirtschaft.

Mit der weiteren Belebung der Wirtschaftstätigkeit des Jahres 1935 haben die Gründungen von Unternehmungen im privatwirtschaftlichen Sektor der Wirtschaft beträchtlich zugenommen [19]). Die Zahlen beweisen den Aufstieg: von 15 540 Gründungen im Jahre 1934 kam man auf 16 538 im Jahre 1935. Es ist festzustellen, daß sich — bedingt durch die neuen Anschauungen des Nationalsozialismus — die Gründungen von Einzelunternehmungen und Personalgesellschaften seit dem Jahre 1932 mehr als verdoppelten, während sich die Gründungen von Aktiengesellschaften und GmbH. um die Hälfte bzw. um ein Drittel verminderten. Anfang 1933 zählte man noch 9581 Aktiengesellschaften, am Jahresende 1936 7204 und bei Erlaß des Gesetzes über die Rechtsform der Aktiengesellschaft im Jahre 1937 gab es noch 7005 Gesellschaften. Auf Grund des Gesetzes über

18) vgl. Wirtschaft und Statistik, Jahrgg. 35, Heft 7.
19) vgl. Wirtschaft und Statistik, Jahrgg. 36. Heft 3.

die Umwandlung der Kapitalgesellschaften wurden 1935 308 Aktiengesellschaften und 1972 GmbH. in Einzelfirmen umgewandelt. Im Jahre 1936 war ferner ein Rückgang des Bestandes der Aktiengesellschaften zu beobachten. Dafür waren folgende Vorgänge maßgebend. Einmal nahmen die Gründungen ab; während diese im Jahre 1935 40 betrugen, war bereits 1936 eine um 5 verminderte Anzahl, also 35 Gründungen festzustellen. Dann haben sich die Auflösungen fortgesetzt; es wurden 1936 723 Gesellschaften aufgelöst, während im darauffolgenden Jahre 1935 838 Gesellschaften zur Auflösung gelangten.

Infolge der starken Belebung der Gründertätigkeit ist der Überschuß der Auflösungen von Personalgesellschaften und Einzelunternehmungen über die Gründungen, — der seit dem Jahre 1926 zwischen 9000 und 10 0000 Firmen betragen hatte — seit 1933 erheblich zurückgegangen. Er betrug 1935 nur noch 529.

Dritter Unterabschnitt:

Der Unternehmer.

A. Grundlegung.

a) Unternehmung und Unternehmer.

Trotzdem Unternehmung und Unternehmer einander bedingen, vergißt man manchmal ganz, daß die Unternehmung ihren Ausgangspunkt in der Person des Unternehmers hat. Die Unternehmerpersönlichkeit kombiniert die Produktionsfaktoren und ordnet so erst die Unternehmung in den Wirtschaftsprozeß ein.

In der Unternehmung und auf dem Markt bewegen sich Menschen. In der Unternehmung der Mensch als Unternehmer, auf dem Markte der leistungsempfangende und wieder Leistungen bietende Mensch, mit Handlungen, die nicht immer auf Vernunft und auf dem ökonomischen Prinzip beruhen, sondern oft als „irrational" bezeichnet werden können, weil sie instinktmäßig erfolgen und damit gesetzmäßig nicht ohne weiteres erfaßbar sind. Die Aufgabe des Unternehmers muß vor allem darin bestehen, mit einem „Fingerspitzengefühl" alle Risiken, die sich aus dem Handeln der Abnehmer seiner Leistungen ergeben, nach Möglichkeit auszuschalten. Dem damit verbundenen Streben nach Einkommenssteigerung und Produktionsverbilligung und -Verbesserung sind jedoch notwendige Grenzen gesetzt. Der Unternehmer ist aber nicht nur ein rational berechnendes Wirtschaftssubjekt, sondern zugleich ein ganzer Mensch. „Denn ein jeder Unternehmer ist eben mehr als ein reiner Unternehmer, er ist Mensch von ganz bestimmter sozialer und individueller Prägung; er ist sogar erst Mensch und dann Unternehmer" [20]).

20) W. Prüfer, Methodologie zur Erforschung des modernen Unternehmertums, Dresden 1934 S, 5.

b) Das Wort „Unternehmer".

Das Wort „Unternehmer" als Bezeichnung für eine Person, die etwas besonderes unternimmt, findet nach den bisher für das Grimmsche Wörterbuch gesammelten Belegen am Ende des 17. Jahrhunderts seine erste Anwendung. Gegen den Ausgang des 18. Jahrhunderts findet man es allgemein neben dem ebenso gebräuchlichen, aus dem Französischen entnommenen Wort „entrepreneur". „Unternehmer" ist, wer etwas „Wichtiges zu bewerkstelligen sich anheischig macht, wer etwas Schweres zu tun vornimmt" [21]).

Auch „entrepreneur" hat dem Sinne nach dieselbe Entstehungsgeschichte wie das deutsche Wort „Unternehmer"; denn erst nach und nach überwog in ihm der wirtschaftliche Charakter [22]). Godefroy bezeichnet als entrepeneur, „celui, qui entreprend à forfait quelque ouvrage considérable comme des fortifications, un pont, le pavé etc., ou quelque grande fourniture, comme la fourniture des vivres, qui entreprend un édifice. Un bon, un habile entrepreneur; entrepreneurs de batiments; il se dit aussi de celui, qui forme par séparation, seul ou avec d'autres quelques grand établissement d'utilité. Entrepreneur de diligences" [23]).

Wenn wir die Entwicklung des englischen Ausdrucks für diejenigen wirtschaftlichen Persönlichen, die im deutschen „Unternehmer", im französischen „entrepreneurs" heißen, verfolgen, so finden wir eine Vielzahl von Wortanwendungen vor. Der unserem Begriff Unternehmer am nächsten kommende „Undertaker" zeigt sich bereits im 18. Jahrhundert und zwar in Anwendung auf solche Personen, „who undertook to hold crown lands in Ireland", ferner in der Anwendung auf „Those, who in the reign Jes. I, Chac. I undertook to influence the action of Parliament espc. with regard the voting of supplies" [24]). Im anderen Sinne, „one, who makes a business of carrying out the arrangements for funerals" und zum Ende des 17. Jahrhunderts für den wirtschaftlichen Unternehmer schlechthin. Adam Smith nennt den Unternehmer an einigen Stellen „master of manufactury" [25]). Ebenso gebraucht Torrens das Wort „master of manufacture" [26]). Das Wort „manager" verkörpert den Sinn des deutschen Ausdruckes „Betriebsleiter", sodaß man dafür das französische „contremaître" einsetzen kann.

Die Engländer sagen selbst [27]), daß der „manager" mehr einen Verwaltungs- und Angestelltencharakter habe: „one whose office it is, to manage a business establishment or a public institution. Chiefly in certain specific applications: one who conducts a theatre or

21) vgl. dazu IC. Adelung, Grammat. kritisches Wörterbuch der mittelhochdeutschen Mundart.
22) vgl. Dictionnaire de l'Académie Française Bd. I S. 650.
23) vgl. Dictionnaire de l'Académie Française a.a.O.
24) vgl. Murray, Art. Undertaker, Oxford 1897.
25) A. Smith, Wealth of Nations, S. 357.
26) Torrens, An essay on the production of wealth, S. 53.
27) vgl. Murray, Art. Manager und undertaker. a.a.O.

other place of amusement; one employed to take charge of the working of a bank, fatory, mine or other industrial establishment; one who has charge of the financial arrangements and the mechanical production of a newspaper ..." [28]).

Die englischen und amerikanischen Nationalökonomen hatten den Mangel einer einheitlichen Bezeichnung empfunden; das beweisen die häufigen Hinweise auf dieses Problem. Der Amerikaner F. Walker glaubt, daß das Wort „undertaker" nur für den Leichenbestatter gebräuchlich sei, und hebt hervor, daß das ebenfalls vorkommende Wort „adventurer" in früheren Zeiten und noch bei A. Smith für den auswärtigen und damit einen risikoreichen Handel treibenden Kaufmann üblich war [29]). Walker glaubt, daß der „undertaker" „a sinister meaning" erhalten hat, und nennt den Unternehmer „middleman, man of business, employer, entrepreneur"; er meint, daß der französische Ausdruck allgemein üblich werden müßte [30]). Jevons [31]) spricht von den „capitalists oder entrepreneurs"; Clark gebraucht fast immer den französischen Ausdruck, den er im Sinne des „undertaker" anwendet [32]). Wieder einen anderen Ausdruck wendet der Amerikaner Seager an; er spricht vom „enterpriser" in seinen „Principles of oeconomics" und mit ihm gebraucht Seligman das gleiche Wort. In neuerer Zeit wendet man den Ausdruck „businessman" an, der z. B. von Marshall [33]) neben dem employer und bei Taussig fast ausschließlich angewandt wird.

B. Der Unternehmerbegriff.

a) Allgemeines.

Man kann über den Wert einer scharfen Begriffsbildung in der ökonomischen Theorie geteilter Meinung sein. Sie wird jedenfalls dann fruchtbar sein, wenn — wie fast immer — eine Problematik darin enthalten ist, die eine Klärung erfordert.

In diesem Sinne sind die Worte von F. X. Weiss [34]) zu verstehen: „Nicht das Mehr oder Minder an Zweckmäßigkeit, sondern die unmittelbare Gewinnung an Erkenntnissen, nicht so sehr die Entscheidung als vielmehr die Erörterung solcher Streitigkeiten ist von der größeren Wichtigkeit". Außerdem, so heißt es an der betreffenden Stelle weiter, werde es sich ja doch nur um mehr oder minder vollkommene Formulierungen handeln können; dieser oder

28) Murray, a.a.O.
29) F. Walker, The wages question, London 1884 S. 24, 43.
30) Dictionary of political economy, Art. Adventurer S. 16 ff.
31) Jevons, Theory of political economy II S. 293.
32) Clark, Essential of economy theory passim vgl. dazu Dictionary of political economy, Bd. I S. 741.
33) Marshall Principles of Economics, 1910, 293.
34) Weiss, Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Bd. III. Abgrenzung des Grundrentenbegriffs.

jener Grenzfall, der sich ihnen nicht restlos einfüge, ließe sich zumeist entgegenhalten. Man wird aus unseren späteren Darlegungen erkennen können, daß sich aus der weltanschaulichen Einstellung der Theorie ein vollkommen gegensätzliches Bild von der Aufgabe und der Bedeutung des Unternehmers ergibt. Es ist in der Regel so, daß einer bestimmten Theorie vom Unternehmergewinn eine bestimmte Auffassung vom Unternehmer zugrunde liegt. Deshalb berücksichtigen wir im folgenden besonders jene Autoren, die bei der Untersuchung des Wesens des Unternehmergewinnes unbedingt angeführt werden müssen.

b) Die bisherigen Begriffsbestimmungen.

Die Frage wer ein Unternehmer sei, ist in der Theorie verschieden beantwortet worden. Marx[35]) geht von den Klassikern aus, die im Fabrikherrn in der Regel zugleich den Arbeitgeber und Besitzer von Sachkapital sahen und somit keine scharfe Trennung zwischen Kapitalbesitz und Unternehmertätigkeit vornahmen. Denn, so sagt A. Smith[36]): „Sobald als sich Vermögen in den Händen einzelner angesammelt hat, werden einige es verwenden, um Arbeitslustige mit Material und Unterhalt zu versehen und sie arbeiten zu lassen, um durch den Verkauf ihrer Leistungen oder durch das, was ihre Arbeit dem Werte des Materials hinzufügt, einen Profit zu machen".

Marx stellt den „Kapitalisten" dem Arbeiter gegenüber und erklärt ihn für dessen Ausbeuter[37]). Auch Rodbertus[38]) sah im Unternehmer zunächst den Angehörigen einer „privilegierten" Klasse, dessen wirtschaftliche Funktionen auf seiner gesellschaftlichen Lage und nicht etwa auf seiner beruflichen Befähigung und Tätigkeit beruhten. Say[39]) erkannte das persönliche Moment im Unternehmer; nach ihm erhält dieser den Unternehmergewinn, „weil er besondere Dienste leistet, weil er richtungweisend für die Produktion ist". Wir glauben, daß Say hiermit diese Funktion zu einseitig formuliert, obgleich nicht zu verkennen ist, daß damit eine charakteristische Seite der Unternehmertätigkeit aufgezeigt wird.

Es ist bereits dargelegt worden, daß die Engländer, — wir denken in erster Linie an Smith und die Klassiker — aus sprachlichen Gründen nicht zu einem „Unternehmerbegriff" kommen konnten, wie ihn beispielsweise das Festland bereits kannte[40]). Mangoldt suchte dies folgendermaßen zu begründen: „Unter den Anforde-

35) Marx Das Kapital I. und III. Buch I. Teil.
36) A. Smith, a.a.O. I. Bd. S. 6.
37) Marx, a.a.O. 3. Bd. 4. Aufl., Hamburg 1919 S. 355 ff.
38) Rodbertus, Zur Beleuchtung der sozialen Frage, Hrsgg. v. K. Wirth, Teil I, 2. Aufl. Berlin 1899, S. 22 ff., derselbe, Das Kapital, Hrsgg. von K. Wagner und Kosak, Berlin, 1899, S. 184 ff.
39) Say, Cours complet d'économie politique, Brüssel 1832, Bd. I, S. 149, vgl. S. 50 ff.
40) Passow, Kapitalismus 1918 S. 110 Anm. 3.

rungen, welche an denjenigen gestellt werden, der eine Produktion unternehmen will, ist keine, welche früher hervortritt und sich allgemeiner geltend macht, als der Besitz von Kapital ..... Nichts ist daher natürlicher, als sich den Unternehmer als Kapitalisten vorzustellen, ja das Kapital als das eigentliche und unternehmende Element zu denken. Das ist dann auch die Auffassung von Adam Smith, von der sich eine geraume Zeit hindurch die Nationalökonomie nicht frei zu machen vermocht hat“ [41]). Den zweiten Grund, der vom ersten wesentlich abwich, sah Mangoldt darin, daß „die nach dem Massenhaften, Zweckentsprechenden, Soliden, Billigen gerichtete Industrie der Engländer als Haupthebel das Kapital braucht. Die Eleganz, Gefälligkeit und geschmackvolle Neuheit, welche die Franzosen bei ihren meisten Waren erstreben, kann nur durch fortwährendes Mitarbeiten des Unternehmers selbst erreicht werden“ [42]).

Es handelt sich offenbar hier um zwei verschiedene, sich teils widersprechende, teils ergänzende Ansichten und Erklärungsversuche desselben Autors. Im ersten ist das Kapital das Haupterfordernis zu einer Vornahme der Produktion, während im zweiten Erklärungsversuch auf die angebliche Eigenart der englischen Produktion hingewiesen wird. Diese Betrachtungsweise kann uns weder befriedigen noch überzeugen.

Eine andere Erklärung brachte Schröder [43]): „Smith und die Anhänger konnten sich den Unternehmer nur als Kapitalisten denken, weil sie ja in den Händen der Unternehmer stets Kapital sahen, weil wohl zumeist Kapitalisten Unternehmer waren. Es war also dies eine aus der Wahrnehmung gefolgerte empirische Auffassung. Endlich dachte man sich den Unternehmer nicht als tätige Person, weil ja der Kapitalist, wenigsten der große Kapitalist, nicht physische Arbeit verrichtet, damals nicht und heute nicht; es hängt also diese Anschauung mit der erstgenannten zusammen.“

Pierstorff [44]) glaubte den scharfen Gegensatz in der Auffassung des Unternehmers bei beiden Nationen, der englischen und der französischen, mit dem Folgenden zu begründen: In England dachte man lediglich an das äußerliche Moment der Verfügungsgewalt über das entsprechende Kapital, in Frankreich hingegen an die Individualität und persönliche Befähigung und Tätigkeit des Produktionsleiters. „Dieser ausgeprägte Gegensatz hat etwas Auffallendes und enthält einen Anreiz, nach der tiefer liegenden Ursache dieser Erscheinung zu fragen, die zu charakteristisch ausgeprägt ist, um als auffällig zu gelten“. Im Endergebnis hielt Pierstorff die englische Meinung für die allein richtige und natürliche. Er sah in der französischen Auffassung eine Abweichung vom rich-

41) v. Mangoldt, Die Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1855, S. 7.
42) Mangoldt a.a.O. S. 19, Anm. 1.
43) Schröder, Das Unternehmen und der Unternehmergewinn, Wien 1884, S. 5.
44) Pierstorff, Die Lehre vom Unternehmergewinn, 1875, S. 97.

tigen und wahren Wege, die er mit dem Hinweis auf den ausgeprägten „Individualismus" der Franzosen begründete und damit auf eine Charaktereigenschaft zurückführte, sodaß er zu dem Ausspruch kommt, „beides fußt auf ein und derselben Charaktereigenschaft des Volkes" [45]).

Einen anderen Weg gingen die nachstehend aufgeführten Theoretiker. Mithoff[46]), Gross[47]) und Pierson[48]) kombinierten Kapitalbesitz mit leitender Tätigkeit. Gide[49]) sagte: Der Unternehmer ist der große „Initiator und Verteiler„; er ist Anbieter auf dem Genußgütermarkt und tritt als Nachfragender auf dem Produktionsmittelmarkt auf; er stellt Güter bereit und beeinflußt damit die Verteilung der Einkommen. Rau hatte einen anderen Begriff vom Unternehmer: „Derjenige, welcher um des Gewinnes willen die Güterquellen miteinander so in Verbindung setzt, daß sie eine hervorbringende Wirkung äußern, ist der Unternehmer der Produktion" [50]). Mataja bezeichnet den Unternehmer als das Wirtschaftssubjekt, dem der „Unternehmergewinn zufließt" [51]). Das ist natürlich keine Erklärung; wenn aber Schumpeter[52]) glaubte, diese Definition aus dem Grunde ablehnen zu müssen, weil der Unternehmergewinn nicht in demselben Sinne „marktnotwendig" zufalle, wie beispielsweise das Grenzprodukt der Arbeit dem Arbeiter zufällt, dann müssen wir erstaunt fragen: warum heißt jener Faktor überhaupt „Unternehmergewinn", wenn er nicht dem Unternehmer zufallen soll.

Kleinwächter betonte ein anderes Moment: „Der Unternehmer muß immer bis zu einem gewissen Grade wagen; denn er trägt die Gefahr, eine Gefahr des technischen und wirtschaftlichen Mißlingens der Produktion" [53]). Amonn sah das entscheidende Merkmal in „der wirtschaftlichen Disposition zu einem konkreten Produktionszwecke". „Unternehmer im eigentlichen Sinne — .... ist derjenige, der wirklich etwas positives unternimmt, der eine neue, noch nicht verwirklichte Disposition über Produktionsmittel trifft, eine neue Kombination durchführt und insofern eine positive Unternehmerleistung vollbringt". „Vielen Produktionsmittelbesitzern ist es gleichgültig, wie ihre Produktionsmittel verwendet werden. Sie verkaufen zu einem festen Preis und überlassen die Disposition anderen, den Unternehmern. Andere diponieren über sie nur wirtschaftlich und überlassen die technische Disposition über sie einem be-

45) Pierstorff, a.a.O. S. 2—3 und S. 99.
46) Mithoff, Art Volksw. Verteilung, Handbuch der Pol. Ökonomie v. Schönberg, Tübingen Bd. I S. 490 ff.
47) Gross, Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1884, Seite 157.
48) Pierson, Traité d' économie politique, Bd. I Paris 1917, S. 278.
49) Gide, Cours D' économie politique, Bd. 2 7. Aufl. S. 420.
50) Rau, Grundsätze der Volksw. Pflege, 8. Aufl. 1868, Heidelberg.
51) Mataja, Der Unternehmergewinn, Wien 1884, S. 138.
52) Schumpeter, Theorie der wirtschaftl. Entwicklung, S. 113.
53) Kleinwächter, Das Einkommen und seine Verteilung, Leipzig 1896, S. 287.

zahlten Direktor“ [54]). Aus diesem Grunde ist der Aktionär nach Amonn ein Unternehmer; er vollbringt nach ihm die eigentliche Unternehmerleistung, die darin besteht, daß über die wirtschaftliche Verwendung des in die Unternehmung eingebrachten Kapitals und damit über die Produktionsmittel entschieden wird. Dieser Auffassung hält A. Weber entgegen: „Die zersplitterten Interessen der Aktionäre, die Notwendigkeit der Geheimhaltung der inneren Geschäftsvorfälle mit Rücksicht auf die Konkurrenz, die unentbehrliche Entschlußkraft und Entschlußfreudigkeit neben selbständiger Verantwortung hindern die formell Berechtigten, ihre rechtliche Stellung so auszubauen, daß dadurch die Selbständigkeit der Entschlußkraft der leitenden Persönlichkeiten ernstlich in Frage gestellt werden könnte“ [55]).

Bei einer Stellungnahme zu den Worten Amonns darf nie vergessen werden, daß jene Sätze eine möglichst klare Begriffsformulierung anstreben. Aus diesem Grunde erfolgt die Behandlung des Unternehmers von der ökonomischen wie auch von der juristischen Seite. Den logischen Folgerungen, die sich aus der so entstandenen Definition ergeben und in der Forderung der „selbständigen Disposition“ gipfeln, pflichten wir vollkommen bei; auch der Aktionär muß dieser Forderung entsprechen, will man ihn zum Unternehmer stempeln. Damit erhebt sich auch für uns die Frage: vollbringt der Aktionär wirklich in der Praxis die eigentliche Unternehmerleistung? Amonn betont, daß das „schöpferische“ die Unternehmerleistung charakterisiere. Es darf als höchst fraglich erscheinen, ob die vorstehenden Worte auch auf den gewöhnlichen Aktionär zutreffen.

Brentano stellt als Erfordernis des Unternehmers folgende Sätze auf: „1. daß er das Verfügungsrecht über die zur Herstellung eines Produktes notwendigen Produktionselemente in seiner Hand vereine; 2. daß er diesen Produktionselementen die Bestimmung gebe, einem bestimmten Produktionszweck zu dienen, und dementsprechend darüber verfüge .....; 3. daß er dies tue für eigene Rechnung und Gefahr“ [56]). Ad. Weber erwidert [57]), daß der „rein äußerlichen Abhängigkeit von Aufsichtsrat und Aktionärversammlung, die gerade dem erfolgreichen Direktor wenig besagt, die viel wichtigere Minderung der Abhängigkeit von den einzelnen eigenen Mitteln gegenübersteht“. Im Verlaufe seiner Untersuchung spricht Brentano dem Direktor die Unternehmereigenschaft ab und überträgt sie dem Arbeiter. Wörtlich sagt er: „In unserer auf persönlicher Freiheit beruhenden Wirtschaftsordnung ist jeder Arbeiter, der seine Arbeitsleistungen verkauft an einen Arbeitgeber,

---

54) Amonn, Unternehmergewinn, Art. in Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Wien 1928, S. 261—263, Grundzüge der Volkswohlstandslehre, S. 271.

55) A. Weber, Allgemeine Volksw.Lehre, München 1932, S. 55.

56) Brentano, Der Unternehmer, in Volksw. Zeitfragen, 29. Jhgg., Heft 1, Berlin.

57) Ad. Weber, a.a.O. S. 54 ff.

gleichfalls Unternehmer ..... ist der Arbeiter auch nicht Produzent der konsumreifen Güter, so ist er doch nicht weniger Produzent eines selbständigen Gutes, das er für eigene Rechnung und Gefahr zu Markte bringt. Auch er ist Unternehmer, Unternehmer von eigenen Arbeitsleistungen". Das ist unseres Erachtens zum mindesten reichlich weit gefaßt. Wir wollen uns in der vorliegenden Untersuchung eines Begriffes bedienen, der den Geschäfts- und Betriebsinhaber charakterisieren soll, sodaß wir unter Unternehmer — wie noch näher auszuführen sein wird — eine Person erfassen, die eine Unternehmung leitet und somit als tatsächlicher Mittler zwischen Konsument und Produktionsfaktoren auftritt.

Liefmann[58]) bezeichnete den Unternehmer als „Träger des Kapitalrisikos"; dies seien in der Aktiengesellschaft die Aktionäre. Der Unternehmer ist nach ihm in besonderem Maße „Wagnisträger", „weil er das Risiko der Produktion für andere übernimmt". Ebenso sagt Pohle: „Wenn auch nicht dadurch jedes Risiko für die Geldgeber und die Arbeiter beseitigt wird, so ist doch deren Risiko eben durch das Dazwischentreten des Unternehmers beträchtlich vermindert. Denn das wesentliche der wirtschaftlichen Stellung des Unternehmers liegt darin, daß für das eigene Kapital des Unternehmers und für seine Arbeitsleistung erst dann eine Vergütung abfällt, wenn die Lohnarbeiter die ausbedungene Entschädigung für die Arbeitsleistungen, die fremden Geldgeber die vereinbarte Entschädigung für die dargeliehene Summe erhalten haben" [59]).

Der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Unternehmers versuchen Gustav Cassel und Adolf Weber gerecht zu werden. So sagt Cassel: „Für die Volkswirtschaft hat der Unternehmer die Aufgabe, die Produktion in Übereinstimmung mit den Konsumenten zu bringen" [60]). Adolf Weber spricht von Unternehmertätigkeit dann, wenn mit „selbständiger Entschlußkraft einzelwirtschaftliche Beziehungen hergestellt und auf Grund von Nutzen- und Kostenvergleichen in die Volkswirtschaft eingeordnet werden" [61]). Damit wird auf das „Einordnen" das Hauptgewicht gelegt. Jeder Unternehmer muß seinen Blick auf das volkswirtschaftliche Ganze richten und mit all seinen Kräften versuchen, die privatwirtschaftliche Rentabilität in vernunftgemäße Übereinstimmung mit der volkswirtschaftlichen Produktivität zu bringen. „Nur insoweit die freien Unternehmer das sozialökonomische fördern können, werden sie sich behaupten, und zwar nicht auf Grund des Eigentumsrechtes, sondern trotz äußeren Scheines nur als Sachwalter im Dienst der Wirtschaftsgemeinschaft" [62]). .... „Für die Volkswirtschaft sind

---

58) R. Liefmann, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1920 Bd. II, S. 566.
59) L. Pohle, Art. Kapitalismus HWB V. Bd. 4. Aufl. S. 589.
60) Cassel, Theoretische Sozialökonomik, Erlangen, 3. Aufl. S. 153.
61) Ad. Weber, a.a.O. S. 54.
62) Ad. Weber, Vorwort zu Leitfaden der Volksw. Politik, München 1935.

privatwirtschaftlicher .Gewinn und Verlust nur Zuckerbrot oder Peitsche, das zu tun, was volkswirtschaftlich zweckmäßig ist; Förderung des Endzweckes der Arbeit und Steigerung ihrer Produktivität[63]). ..... Will der Unternehmer einen Gewinn erzielen, und dieser Wille wird selbstverständlich immer vorhanden sein, so muß sein ganzes Handeln und Fühlen bei der Erarbeitung jenes Gewinnes ein privat- oder betriebswirtschaftliches Handeln sein. Sind die Produktionswege, die er einschlägt, nicht zweckmäßig, so wird er auf die Dauer diese Gewinne nicht halten können. Je mehr sich der Unternehmer in dieZukunft hineinzurecken vermag, umso mehr wird schließlich das privatwirtschaftliche Rentabilitätsinteresse mit dem volkswirtschaftlichen Produktionsinteresse übereinstimmen"[64]).

Von Degenfeld-Schonburg sieht die Bedeutung des Unternehmers im überwirtschaftlichen und legt die Hauptbetonung auf den Zusammenhang von Wirtschaft, Staat und Volk. „Es zeigt sich immer mehr die Rücksicht auf das Gemeinwohl und der Gedanke, dem Staate zu dienen ...."; es kommt darauf an, daß wir „jetzt Führer brauchen, die nicht ausschließlich an ihr persönliches und auch nicht allein an das Interesse ihrer Unternehmungen denken, weil sie eben Führer der Wirtschaft sind" .... „Die Wirtschaft und das Volk sieht den Unternehmer nicht mehr als einen Privatmann an, sondern als einen, dem kostbare Güter anvertraut sind und der darüber Verantwortung zu tragen hat ....." [65]). Degenfeld befaßt sich dann mit den einzelnen Unternehmern und kommt im Verlaufe seiner Ausführungen zu folgenden Sätzen: „Soweit eine Konzentration stattgefunden hat, sind viele Unternehmerpersönlichkeiten durch wenige ersetzt"....[66]). Aber je mehr Unternehmer ausgeschaltet werden, umso größer werden die Aufgaben der übrigen. Ein Großunternehmer hat doch viel wichtigere Aufgaben als jeder der einzelnen kleinen Unternehmer: Die Bedeutung eines Ford steht turmhoch über der vieler Zwergfabrikanten zusammen. Und zwar ist es gerade auch so, daß dieser Großunternehmer als Persönlichkeit wichtig ist. Nur scheinbar ist die Persönlichkeit aus dem Betrieb ausgetrieben, sie sammelt sich an der Spitze der Großunternehmung an; hier ist also die Unternehmerpersönlichkeit von allergrößter Bedeutung" [67]). ..... „Da bei weiter etwa zunehmender Konzentration die Wichtigkeit dieser Aufgaben nur zunehmen kann, ist auch unter diesem Gesichtspunkt eine wachsende Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit zu erwarten" [68]).

An dieser Stelle müssen wir den Einwand gegen Degenfeld führen, daß es ohne weiteres nicht einzusehen ist, aus welchem Grunde

---

63) A. Weber, Allgemeine Volkswirtschaftslehre S. 57.
64) derselbe a.a.O. S. 55.
65) v. Degenfeld-Schonburg, Art. Unternehmer in Schmollers Jahrbuch 1929, 53. Jhgg., S. 245.
66) derselbe, a.a.O. S. 235.
67) v. Degenfeld-Schonburg, a.a.O. S. 240.
68) derselbe a.a.O. S. 242.

nur den Großunternehmern die Bedeutung zukommen soll. Deshalb können wir dieser, für uns als zu einseitig erscheinenden Würdigung nicht beistimmen, da wir jene Sätze auf alle Unternehmer angewendet wissen wollen.

Arndt betrachtet den Unternehmer „als Inhaber eines Wirtschaftsbetriebes". Er vereinigt nach ihm die Faktoren Natur, Arbeit und Kapital zu wirtschaftlicher Tätigkeit, deren Zweck die Erzeugung neuer Werte ist; er ist Träger des Risikos der wirtschaftlichen Betätigung. Von der Tätigkeit des Unternehmers als Arbeiter oder Besitzer ist die eigentliche Unternehmertätigkeit scharf zu trennen. Sie besteht darin, daß der Unternehmer „gründet und erhält". Voraussetzung für eine Unternehmertätigkeit ist in erster Linie „Selbständigkeit und Selbstverantwortung" [69]). „Der Unternehmer ist in erster Linie der Gründer, ein Erzeuger, ein Schöpfer von etwas Neuem. Freilich genügt das Gründen nicht, das Gegründete muß am Leben erhalten werden, falls es sich als zweckmäßig erweist".... „Vom Willen des Unternehmers hängt nicht nur die Geburt der Unternehmung ab, sondern ..... auch ihre weitere Existenz, ihr Gedeihen oder Verkümmern....." [70]).

Dieser Überblick über die bisherigen Theorien ergibt für uns weder eine befriedigende Lösung des Problems, noch eine Bestätigung unserer Gedankengänge, obwohl wertvolle und förderliche Hinweise in ihnen enthalten sind. Aus diesem Grunde werden wir zunächst zwei typische Auffassungen — diejenige von Schumpeter und Sombart — welche von großem Einfluß waren, einer eingehenden Kritik unterziehen und daraufhin eine eigene Deutung versuchen.

Schumpeter sieht im Unternehmer den „kapitalistisch" orientierten Menschen [71]). „Der Schumpetersche Unternehmerbegriff ist zwar nicht ein historisch-soziologischer Begriff; aber er ist aus einer Auffassung vom Wesen des Menschen überhaupt entstanden, die ihren typischen zeitgeschichtlichen Ausdruck in der Epoche des Liberalismus gefunden hat" [72]).

Immer ist in unseren bisherigen Darlegungen das Moment der Leistung bewußt in den Vordergrund gestellt worden; es ist denkbar, daß auch Schumpeter, wie von Beckerath schreibt, seine „Theorie der Entwicklung" vielleicht nur aus einer einzigen Institution heraus: der Erkenntnis der Unternehmerleistung auf die Wirtschaft abgeleitet hat" [73]). Aber er wagt nicht die letzten Schritte von der Leistung zum Menschen, so wie wir ihn in

69) P. Arndt, Art. Unternehmer im Handwörterbuch des Kaufmanns, Bd. V, S. 745.

70) P. Arndt, Rentabilität, Kritik der Lehre vom Unternehmergewinn, Berlin 1935, S. 16.

71) J. Schumpeter, Theorie der wirtschaftl. Entwicklung, München 1926, S. 77 ff.

72) Pütz, Das Bild des Unternehmers in der Nationalökonomie, Jena 1935, S. 14.

73) v. Beckerath, Art. in Schmollers Jahrbuch 1929, S. 537/538.

der Wirtschaft sehen wollen; „in seiner Statik ist das Wirtschaftssubjekt als Mensch nichts und es ist alles reine Funktion quantitativ bestimmter ökonomischer Sachverhältnisse“ [74]).

Schumpeter sieht den Menschen „als außerwirtschaftliche und ihr (der Wirtschaft) vorgeschobene Tatsache an“. Trotzdem differenziert er und scheidet den „Wirt“ vom „Unternehmer“. „Während die Motive des Wirtes“ (das ist der Mensch in der statischen Wirtschaft bei Schumpeter) „schlechtweg purer Reflex auf ökonomische Gegebenheiten im Sinne höchstmöglicher Bedürfnisbefriedigung, d. h. im Sinne der wirtschaftlichen ratio waren, handelt es sich bei dem durch die Führerschaft gekennzeichneten Unternehmer um eine [75]), von der spezifisch wirtschaftlichen, charakteristisch verschiedenen Motivation, um eine der wirtschaftlichen ratio und ihrem Gesetz fremde“ [76]). Dem Unternehmer legt Schumpeter ein besonderes Merkmal bei; er findet in ihm einen besonderen Typus „des Verhaltens“ [77]). Dieses wird durch die „Durchsetzung neuer Kombinationen“ bestimmt. Folgende Sätze ergeben das für Schumpeters Auffassung Grundsätzliche: „Die neuen Möglichkeiten, die immer vorhanden sind, real zu machen, ... „in dem Kämpfenwollen und Erfolg haben wollen, um des Erfolges willen“ ..... „in der Freude am Gestalten, des Änderns und Wagen um der Schwierigkeiten willen“ ..... dem Führen, der Einflußnahme auf andere, wodurch die Daten des Gleichgewichtszustandes verändert werden, eine wirtschaftliche Entwicklung einhält und der knappe Gütervorrat vermehrt wird“ [78]). ..... „Die Unternehmerfunktion ist nichts andres als die Führerfunktion auf dem Gebiete der Wirtschaft“ [79]), deren Wesen in einer besonderen Leistung verkörpert liegt, die nur von einem Teil der Wirtschaftssubjekte erfüllt wird und die letztlich auf Unterschieden der individuellen Befähigung beruht“ [80]).

Schumpeter spricht vom „Führer“ auf wirtschaftlichem Gebiet. Er hat also nur eine besondere Schicht von Unternehmern im Auge: er betrachtet als Unternehmer nur die großen „Captains of Industry“ oder die „Elite der Elite der Unternehmer, die bahnbrechenden Pioniere des Fortschrittes“ [81]). Wir glauben jedoch nicht, daß jene geforderte „Durchsetzung neuer Kombinationen“ das volkswirtschaftliche Wesen der Unternehmertätigkeit ausmacht, obwohl viele Unternehmer nach ihr streben [82]).

Schumpeter mußte bei seinem Versuch „der rationalen Los-

74) Pütz, a.a.O. S. 16 ff.
75) derselbe a.a.O., S. 22.
76) Schumpeter, Theorie . . . S. 138.
77) derselbe, a.a.O. S. 11, 121 ff. und S. 110.
78) derselbe, Art. Unternehmer, HWB d. St., S. 483.
79) derselbe, a.a.O., S. 482.
80) derselbe, a.a.O., S. 482.
81) Böhm-Bawerk, Dynamische Theorieen des Kapitalzinses, Ztschrft. f. Volksw., Soz. Pol. und Verwaltg., Bd. 22 A, S. 34 ff.
82) vgl. P. Arndt, Rentabilität, S. 33.

lösung des Unternehmers von seiner geschichtlichen Erscheinungsweise" mit der Wirklichkeit in Konflikt kommen, sodaß er gezwungen war, den lebendigen „Führer" aufzulösen, und zu dem Ausspruch gelangt: „Führerschaft ist niemals rein in konkreten Personen verkörpert" [83]). In diesem Zusammenhang kommt Schumpeter zu der eigentümlichen Betrachtungsweise, in deren Verlauf er dem Unternehmer die Risikoträgereigenschaft absprechen zu müssen glaubt: „Obgleich eventuelles Vermögen haftet, so ist doch ein solcher Vermögensbesitz nichts Wesentliches, wenngleich etwas Förderndes. Aber wenn auch der Unternehmer sich selbst finanziert, oder wenn er die Produktionsmittel seines statischen Betriebes beisteuert, trifft ihn das Risiko als Geldgeber oder als Güterbesitzer, nicht aber als Unternehmer. Die Übernahme des Risikos ist in keinem Falle ein Element der Unternehmerfunktion. Mag er auch selten seinen Ruf riskieren, die direkte ökonomische Verantwortung trifft ihn nie" [84]).

An dieser Stelle ergibt sich für unsere Untersuchung folgendes Ergebnis, das zugleich die etwas breitere Darstellung, die der Unternehmerbegriff in unserer Untersuchung erfahren hat, rechtfertigt. Besonders bei der Schumpeterschen Auffassung kommt deutlich zum Ausdruck, „wie ganz besonders im Problem des Unternehmers die Wandlung von der alten klassischen Theorie zur geschichtlichen Betrachtungsweise, von der Wirtschaft als vom Menschen unabhängigem, autonomen Gebilde zur Wirtschaft als verstehbarem, vom geschichtlichen Menschen geschaffenen Sinnzusammenhang sich aufdrängt und durchsetzt" [85]). Der Mensch als Ganzes hat auch bei Josef Schumpeter keinen Platz; er charakterisiert nur einige wenige „Idealgestalten" der Wirtschaft und kann so nicht das gesamte Unternehmertum erfassen.

Auch Sombart „sieht" den Menschen im Unternehmer und stellt denselben als einen „kapitalistischen Menschen" dar. „Wollen wir Wirtschaft in ihrer ganzen Tiefe erkennen, wollen wir sie von Grund auf verstehen, so werden wir in die Wirkungszusammenhänge eindringen müssen" ..... „Wirkungszusammenhangforschung heißt Ursachenforschung; Ursachen, d. h. treibende Kräfte, sind für uns die Motive des menschlichen Handelns und nur diese" [86]).

Wer diese Motive in der Wirtschaft erfüllt, ist für Sombart der Unternehmer. Das Ökonomische erscheint bei ihm als eine „Funktion des Menschen", den er als lebendige Gestalt zu verstehen sucht. Und damit wird der Unternehmer „zum historisch-psychologischen Typus" (Pütz).

Aus der Idee des „kapitalistischen" Wirtschaftssystems heraus entwickelt sich nach Sombart die Aufgabe der Unternehmung und

---

83) Schumpeter, Art. Unternehmer, S. 483.
84) Schumpeter, Theorie, S. 217.
85) Pütz, a.a.O., S. 33.
86) Sombart, Die 3 Nationalökonomieen, Leipzig 1930, S. 220—223.

damit auch des Unternehmers [87]); diese Aufgabe wird im Erwerbsstreben erblickt. „Nicht weil er profitwütig ist, sondern weil er ein kapitalistischer Unternehmer ist, muß er nach Gewinn trachten"; somit wird das Wirken und Handeln jenes Unternehmers im Sinnzusammenhang mit der Wirtschaftsidee aufgezeigt. Damit werden alle die Menschen als Unternehmer ausgeschaltet, die wagten, oder, um mit Sombart zu sprechen „kapitalistisch waren, ehe der Kapitalismus bestand". Es werden dem Unternehmer Funktionen zuerkannt, die nur aus einem sich geschichtlich entwickelnden und realisierten Sinnzusammenhang zu verstehen sind. In dieser kapitalistischen Wirtschaft stellt Sombart den Menschen nicht über die Wirtschaft, sondern die Wirtschaft nimmt vom „ganzen Menschen Besitz" und macht die Unternehmertätigkeit zur Funktion im „Sinnzusammenhang" des Wirtschaftslebens, während im Zusammenhang des Wirkens das „subjektiv-psychologische Motiv des Unternehmers die letzte Ursache ist, hinter welche die Wirtschaft nicht gehen kann" (Sombart).

Damit sind die Voraussetzungen für die Entwicklung unserer Gedankengänge geschaffen, sodaß an Hand des aufgezeigten Für und Wider unser Begriff vom Unternehmer entwickelt werden kann. Schumpeter und Sombart haben den Versuch gemacht, den Menschen im Wirtschaftsibld zu zeigen; sie betrachten diesen Menschen aber nur als einen Typus, dessen einzige Eigenschaft, die von der Theorie aufgezeigt werden mußte, die vernunftgemäße Haltung in allen wirtschaftlichen Fragen war. Demgegenüber wird es als unsere Aufgabe erscheinen, mit einer Begriffsauffassung, die der lebendigen Wirtschaft Genüge tut, eine Klärung dieses Problems zu versuchen.

C. Das Wesen des Unternehmers.

a) Die charakteristischen Merkmale.

Wir haben feststellen müssen, daß unser Weg vom Sprachgebrauch des Wortes „Unternehmen und Unternehmer" wohl einen Hinweis geben konnte; allgemeingültige Aussagen waren kaum zu erwarten.

Im Kapitel über die Bestimmung der Merkmale der Unternehmung wurden einige unserer Ansicht nach maßgebliche Faktoren dargestellt: Wagnis, Leistung, Gewinnstreben, Glied zwischen Markt und Eigenwirtschaft. Auch in diesem Abschnitt wird es zunächst unsere Aufgabe sein, zu zeigen, inwiefern jene Merkmale für den Begriff des Unternehmers Bedeutung haben.

Zu allen Zeiten war der Unternehmer der Mann des „Wagnisses"; sei es, daß in früheren Zeiten der Kaufmann seine Schiffe zu Raub und Handelsfahrten ausrüstete, oder seinen Wagenzug zu

87) vgl. dazu Archiv f. Soz. Pol. und Soz. Wiss. Bd. 29 S. 697, 709.

einem Markte geleitete; immer begleitete ihn die Gefahr. So sagt Bruck: „Die moderne Form des Wagens, die den Unternehmer auf das Meer der Konjunktur hinaussegeln läßt, Ruf und Vermögen aufs Spiel setzend, ist lediglich ein anderer Ausdruck desselben Willens zum Risiko und der Freude an der Gefahr“ [88]). Das berechtigt uns zu behaupten, daß es beim Unternehmer nun weniger auf das Wirtschaften, sondern mehr noch auf ein, — vielleicht sogar abenteuerliches — Wagen ankommt. Wagnis setzt Abhängigkeit voraus; denn erst durch Bindungen können Risiken entstehen. Beim Bilde der Unternehmung betonten wir, daß die Leistungen zuerst in den Kreislauf der Wirtschaft, also auf den „Markt“ gelangen müßten, um dadurch „ertragsfähig“ zu werden. Dieser Markt hat die Funktion, eine Kombination der Wirtschaftselemente vorzunehmen. Dadurch wird die Unternehmerfunktion, die als Leistungsfunktion erkannt und dargestellt wurde, beeinflußt.

Aus dem Vorhergesagten ergibt sich die erste Erkenntnis; es ist ersichtlich, daß der letzte Zweck einer erwerbswirtschaftlichen Unternehmung an den Entscheid der Konsumenten gebunden ist. Daraus folgert aber eindeutig das Ziel des Unternehmers; denn ihm wird die Aufgabe zufallen, die Produktionsmittel zweckmäßig in der Orientierung an den Preisen der Produktionsmärkte und den zu erwartenden Preisen der Absatzmäkte einzusetzen. Das Ziel ist, die Spanne zwischen Kosten und Erlös möglichst groß zu gestalten.

Aus der Tatsache, daß der Unternehmer im Interesse höchster Gewinnerzielung — denn jede Handlung soll einen möglichst großen Aktivsaldo ergeben — gezwungen ist, seine Produktion auf die Bedürfnisse des Verbrauchers abzustellen, ergibt sich die grundsätzliche Übereinstimmung von Bedarfsdeckungsinteresse mit dem gemeinwirtschaftlichen Interesse. Diese Übereinstimmung ist indessen mit einer gewissen Unsicherheit behaftet; denn wir brauchen nur auf den Wandel der Bedürfnisse im Menschen hinzuweisen.

Diese Darlegungen gehen also davon aus, daß es letzten Endes Menschen sind, die sich auf dem Markte als Anbieter von Leistungen gegenüberstehen; ihre Leistungen sind, bedingt durch die Schwankungen in der Sachlage und die Irrationalität des Menschen, unsicher. Die Erwägungen des Unternehmers, aufgebaut auf einer Nutzen- und Kostenrechnung, zielen unmittelbar auf einen Ertrag ab und stellen damit eine „Geldertragsrechnung“ dar. Anders die Erwägungen des Konsumenten. Diese betreffen zunächst Fragen des Wertes, Werterkenntnisse und Wertmeinungen. Die Nutzen- und Kostenrechnungen, die der Konsument jener vom Unternehmer oder auch nur vom Händler angebotenen Leistungen vornimmt, sind nicht in demselben Maße Rechenexempel, wie sie dem Unternehmer erscheinen; sie sind vielmehr komplizierte Wertungsphä-

88) W. Bruck, Die wandelnde Rolle von Unternehmerbild und Unternehmerfunktion in den verschiedenen Epochen der Wirtschaftsgeschichte und die Theorie vom Unternehmer und Unternehmung. Schmollers Jahrbuch, Jahrgang 1932.

nomene, wobei der „Grundcharakter der menschlichen Seele die entscheidende Instanz ist und die Reinheit ihrer Seins- und Sollenserkenntnisse eine bestimmende Rolle spielt“ [89]). Die Erwägungen des Unternehmers sind in höherem Maße zwangsläufig leichter durchschaubar.

Drei Erkenntnisse haben wir mit unseren Darlegungen zur Klärung des Begriffes „Unternehmer“ erhalten:

1. Der Unternehmer übt eine Leistungsfunktion aus; er ist Mittler zwischen Angebot und Nachfrage.

2. Obwohl der Unternehmer ein lebendiger Mensch ist, wie jeder andere auch, und als sozial und individuell bestimmter Mensch handelt und wirkt, unterscheidet er sich doch von anderen Menschen. Zwei Gründe sind dafür maßgebend:

a) Sein Wille, überhaupt zu „unternehmen“ und damit zu „gründen“.

b) Seine Art zu unternehmen.

„Wir dürfen den ‚Unternehmer‘ nicht als alleinigen Realisationsfaktor (Scheler) wirtschaftlicher Forderungen ansehen, er bestimmt auch den jeweiligen Grad und das Ausmaß ihrer Erfüllung“ [90]). Und diese Ausführungen unterstreicht Werner v. Siemens, wenn er sagt: „Im Leben steht das Sachliche mit dem Persönlichen immer in einer so engen Verbindung, daß sie sich selten trennen lassen, und die Grenze gerade von denen, die damit direkt zu tun haben, garnicht erkannt wird; sie glauben rein, ehrlich, sachlich zu handeln, und dabei ist es unbewußt doch rein persönlich. Das finden Sie in den meisten Berufen ....., und in der Wirtschaft auch, und da muß es so sein ..... denn hinter allem steht der Mensch, der allein einer scheinbar unpersönlichen Sache doch das Lebendige gibt und ihr seinen Stempel aufdrückt“ [91]).

Zwei Fronten erheben sich aus unserer Betrachtung heraus: Die erste ist die Gemeinschaft, in der der einzelne Mensch und die Masse verschmolzen sind; die zweite erblicken wir in der Persönlichkeit als solcher, die selbständig die Wirtschaft durch das Erfolgsstreben anzuregen hat.

Zusammenfassung.

Wir glauben damit zum Abschluß unserer Betrachtung kommen zu können, da alle Faktoren aufgezeigt wurden, die zur Formulierung unseres Unternehmerbegriffes notwendig erschienen.

---

89) E. Schuster, Der Ordnungswille als Bestimmgrund des wirtschaftlichen Verhaltens, Zeitschrift f. d. ges. Staatswirtschaft, 96. Bd., 2. Heft, 1936 Tübingen.

90) J. Gerhardt, Unternehmertum und Wirtschaftsführung, Tübingen 1930, S. 19.

91) W. v. Siemens, zitiert in den „Wandlungen der wirtschaftlichen Organisationsformen“, I. Teil, Berlin 1928, S. 435.

Wir betrachten den Unternehmer als eine Persönlichkeit, die auf wirtschaftlichem Gebiet in tatsächlicher Selbständigkeit und Unabhängigkeit, gewerblich und beruflich die Leitung einer Unternehmung und das Eigentum daran innehat. Bei der Leistung des Unternehmers ist mit teilweise unwägbaren Größen wirtschaftlicher und außerwirtschaftlicher Art — die durch das Irrationelle im Menschen und äußere unvorhersehbare Umstände bedingt sind und somit in unserem Sinne als Glücksfaktoren zu gelten haben — zu rechnen. Der Unternehmer handelt auf Grund von Nutzen- und Kostenerwägungen zur Erzielung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität der Unternehmung im Dienste einer Befriedigung von Bedürfnissen anderer Wirtschaftssubjekte.

Damit haben wir den Begriff des Unternehmers abgegrenzt und ihm die Funktion des Gründers, des Leiters und des Eigentümers der Unternehmung und somit ein Verfügungsrecht über die Produktionsfaktoren zugesprochen; wir haben betont, daß sein Betätigungsfeld teilweise von überraschend wirkenden Faktoren außer- aber auch innerwirtschaftlicher Art, beherrscht wird, und betont, daß seine Tätigkeit sich im Interesse der Gesamtheit vollziehen muß.

Unsere Definition steht in einem gewissen Einklang mit der rechtlichen Darstellung des Unternehmers, wie sie im Umsatzsteuergesetz § 2 — RGBl. I Seite 942 —, Reichsabgabenordnung § 394, Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung der Ernte und landw. Entschuldung im Osthilfegebiet — 17. 11. 31 und 5. 12 31 und in den Durchführungsbestimmungen zur Steuergutscheinverordnung vom 26. 9. 32 festgelegt ist.

Unsere Definition betrachtet den Unternehmer als „einen Sachwalter des Volksvermögens". Daraus ergibt sich jene Verantwortung, die der Unternehmer sozusagen als „Diener des Staates" gegenüber seinem Amte hat, und die ihn verpflichtet. Wir glauben diesen Abschnitt nicht besser beschließen zu können, als mit einem Worte Bismarcks, das wohl auf den Staatsmann Bezug nimmt, unseres Erachtens aber auch für den Politiker der Wirtschaft, den Unternehmer, Geltung besitzt: „Wenn er den Mantel Gottes durch die Ereignisse rauschen hört, so ist alles, was er tun kann, vorzuspringen und den Zipfel seines Gewandes zu fassen".

D. Funktionen des Unternehmers.

a) Allgemeines.

In der Untersuchung über die Unternehmung und bei der Fassung des Unternehmerbegriffes haben wir immer wieder betont, daß das Ertragsstreben eine wichtige Rolle spielt. Unsere Auffas-

sung tendiert dahin, dem Unternehmer als Bezieher des „Glückseinkommens" eine oder sogar mehrere „Funktionen" zuzuerkennen, die, allen Unternehmern gemeinsam, eine Rechtfertigung für den Bezug jenes Einkommens darstellen. Eine solche Funktion könnte z. B. in der Bereitstellung von Kapital für die Zwecke der Unternehmung gesehen werden. Da diese Funktion aber in erster Linie für den Kapitalgeber (Kapitalisten) charakteristisch ist und auch als solche von der Theorie anerkannt ist, muß die „Funktion" des Unternehmers von ihr wesensverschieden sein.

Die erste Frage in diesem Zusammenhang, die beantwortet werden muß, ist die nach den Bedingungen und Voraussetzungen, welche den Menschen bestimmen, die Initiative zu ergreifen und eine Unternehmung zu gründen. Wir glauben nicht, daß es hierzu eine brauchbare, allgemeingültige Systematik der Motive menschlichen Handelns gibt. „Die Motive bestimmt durch die seelischen Triebkräfte, die zu der Unternehmerhaltung führen, sind sehr verschieden ..... sie sind nicht eindeutig feststellbar, vereinigen oder durchkreuzen sich, überlagern oder durchdringen einander ..... es kommt immer auf bestimmte Persönlichkeiten an, auf die seelische Atmosphäre...." [92]).

Wir glauben zum Ziel zu gelangen, wenn wir uns einmal vergegenwärtigen, daß sich das menschliche Handeln nach vorgestellten Zwecken ausrichtet und wir somit die „Vorstellung von jenen Zwecken, nicht die Zwecke selbst" als Motivation des Handelns ansehen. Die Motive, die überhaupt den Menschen anregen, zu „wirtschaften" — und damit analog auf den Unternehmer angewandt, zu gründen — sind so vielgestaltig, daß ihre Zahl nicht bestimmbar ist; jene Motive sind nicht allein, vielleicht nicht einmal vorwiegend „wirtschaftlicher Art"; denn die Wirklichkeit bietet uns ja eine Fülle von Lebenszwecken, die zum großen Teil aus irrationalen Kräften hervorwachsen. „Die Zweckidee wirkt sich aus einer inneren psychischen, einer Motiv-Kausalität aus: Die Motive werden geboren aus einer geistig-seelischen-körperlichen Eigenart eines Menschen; sie sind gegründet auf das Wesen des Menschen" [93]). Prüfer unterscheidet 4 Motivationsarten des Unternehmers: „Zunächst können die Motive individual und rational sein..... Auch Motive sozialer und rationaler Art müssen wir bei den Unternehmern suchen ..... Schließlich dürfen wir nicht vergessen, Motive sozialer und irrationaler Art zu nennen ....." [94]). „Allgemein läßt sich über das Verhältnis von rationalen und irrationalen Motiven sagen, daß, je mehr die Unternehmerhandlungen und ihre Ergebnisse von der theoretischen Linie abweichen und damit auch vom reinen Unternehmer, desto mehr auch irrationale Momente vermutet werden müssen, z. B. in folgenden Fällen: Ab-

92) J. Gehardt, a.a.O. S. 37.
93) E. Siedler, Die sozialwissenschaftliche Erkenntnis, Jena 1930, S. 70.
94) Prüfer, Methodologie zur Erforschung des modernen Unternehmertumes, Leipzig 1930, S. 20.

weichung vom theoretisch richtigen Standort, Wahl einer ungünstigen Unternehmungsform ....." [95]).

Der Erfolgstrieb wird immer persönliches Moment und Motiv sein; der Ehrgeiz, „das Streben nach Wohlstand, nach Gemeinnützigkeit, die Sehnsucht nach Ruhm und gesellschaftlicher Geltung, nach Macht und Herrschaft über Menschen und Dinge, die Freude und die Liebe am Schaffen, Gestalten und Besitzen, am Spielen und Spekulieren" sind teilweise Beweggründe, die den Einzelnen antreiben können, zur Gründertätigkeit zu schreiten. In welcher Weise sie sich durchsetzen, ob die ins Leben getretene Unternehmung bestehen kann und den für sie gedachten Zwecksetzungen entspricht, sind andere Fragen. Als das wichtigste Moment sehen wir das Erfolgsstreben an. Es muß vorhanden sein, wenn die Unternehmung auf den Markt tritt und damit mit dem wirklichen Leben in Berührung kommt. Und so sehen wir das Erfolgsstreben, das letzthin in dem Wohl des gesamten Volkes sein lebendiges Zeugnis findet, als ein entscheidendes, wenn nicht das entscheidende Mittel im Motor Wirtschaftskraft, in dem die Arbeitskraft der ganzen Nation organisiert und geleitet wird.

In diesem Zusammenhang kann die Frage aufgeworfen werden, ob jenes von uns geforderte Erfolgsstreben, das Streben nach Ertrag der Unternehmung, mit den Grundsätzen nationalsozialistischen Wirtschaftsführung in Einklang zu bringen ist. Im Rahmen unserer Untersuchung interessiert vor allem die Frage, in welcher Weise die axiomatischen Voraussetzungen der ökonomischen Theorie durch den nationalsozialistischen Grundsatz „Gemeinnutz geht vor Eigennutz" berührt werden. Wir glauben das Folgende zu dieser Frage sagen zu dürfen.

Sowohl seine ethische Bedeutung, wie auch seine Bedeutung als Voraussetzung der ökonomischen Theorie erhält dieser nationalsozialistische Grundsatz erst dann, wenn er als psychologisches Moment das wirtschaftliche Verhalten der Menschen unmittelbar zu beeinflussen vermag. Diese Unmittelbarkeit des Einflusses ist wichtig, weil nur dadurch in einem wirtschaftlichen System freier Konkurrenz die wirtschaftenden Menschen selbst befähigt werden, den Ablauf des Wirtschaftsgeschehens im nationalsozialistischen Sinne zu beeinflussen. Soweit der Grundsatz „Gemeinnutz geht vor Eigennutz" nur zu Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik führt, etwa zur Zerschlagung von Monopolen oder anderen „unwirtschaftlichen Preisbindungen", geschieht nichts weiter als eine Konstituierung neuer Wirtschaftsdaten, wie sie der theoretischen Nationalökonomie seit langem bekannt sind und bei der Anwendung dieser Theorie vorausgesetzt werden.

Aber auch dann, wenn der Grundsatz „Gemeinnutz geht vor Eigennutz" das Verhalten der wirtschaftenden Volksgenossen unmittelbar beeinflußt und bestimmend ist für ihre Handlungen und

95) Prüfer, a.a.O. S. 21.

Entschlüsse, wird das Erfolgsstreben des Unternehmers, wenn man von den bereits besprochenen staatlichen Maßnahmen absieht, nicht weiter beeinträchtigt. Im Rahmen der vom Staate gesetzten Grenzen betätigt sich der Unternehmer in freier Konkurrenz mit anderen und strebt unter der vom Staate geschaffenen Datenkonstellation stets nach einem maximalen Gewinn. Nach wie vor kann und soll der Unternehmer die unter seiner Leitung sich zusammenschließenden Produktionsfaktoren an den Stellen höchstmöglichen Ertrages ansetzen, d. h., er kann und soll sie zu solchen Verwendungen bringen, welche von den Konsumenten am dringendsten verlangt und infolgedessen am höchsten bezahlt werden; er kann und soll alles tun, um durch seine Aufwendungen an Naturstoffen, Arbeit und Kapital stets die jeweilig dringlicheren Bedürfnisse vor den weniger dringenden zu befriedigen. Der Grundsatz „Gemeinnutz geht vor Eigennutz" findet seine Realisierung also nicht nur gegenüber den Konsumenten; diese werden nicht durch die unmittelbare Wirksamkeit eines ethischen Postulates, sondern durch die Macht des Staates geschützt — sondern es soll der Grundsatz „Gemeinutz geht vor Eigennutz" auch durch eine soziale Verteilung des Ertrages, etwa durch Gewinnbeteiligung der Arbeiter, zur Erweckung der wahren Gemeinschaft des Volkes hinführen.

Das Ergebnis für die spezielle Untersuchung der vorliegenden Arbeit ist folgendes: Das Prinzip des Erfolgsstrebens des Unternehmers bleibt unter den Forderungen des Neuen Deutschland in der vollen Gültigkeit, die es bisher in der Marktwirtschaft gehabt hat.

Wir befinden uns mit unseren Darlegungen in Übereinstimmung mit der herrschenden nationalsozialistischen Meinung: „Es muß einmal grundsätzlich mit dem Irrtum aufgeräumt werden, daß das private Erwerbsstreben mit der Respektierung des Gemeinwohls, das der Nationalsozialismus fordert, wirtschaftlich nicht vereinbar sei und dadurch in seinem natürlichen und erfolgreichen Wirken beeinträchtigt werde. Wir Nationalsozialisten sind nicht so hirnverbrannt, das gesunde persönliche Erfolgstreben zu unterbinden und damit den stärksten Motor der menschlichen Wirtschaft abzudrosseln" [96]).

Ferner befinden wir uns damit in Einklang mit der Ansicht Paul Arndts, der in seiner „Rentabilität" jenes Streben einer genauen Analyse unterzieht und es im Gegensatz zu Sombart in seiner vollen Gültigkeit bejaht.

Aus diesen Worten spricht die Überzeugung, daß die Wirtschaft auf der Entschlußkraft der Einzelnen aufgebaut sein muß und in einem kraftvollen Volke die Güterbeschaffung der Konsumenten der Selbstverantwortung und der Spannkraft der Einzelnen anvertraut bleiben wird; allerdings wirkt die staatliche Autorität einer etwaigen Energie des Einzelnen, die der Gemeinschaft schaden kann, zielbewußt entgegen.

96) O. Dietrich, a.a.O.

b) Im Einzelnen.

aa) Gründen.

Die vorausgegangenen Untersuchungen behandelten die Motive, aus denen das Gründen entsteht. In Verbindung damit wird es jetzt als unsere Aufgabe erscheinen, die Funktionen, welche durch Einführung des Menschen Unternehmer in das wirtschaftliche Leben ausgelöst werden und somit ihren Ursprung im Persönlichen haben, zu analysieren[97]). Bei der Gründung erkennt der Unternehmende die wirtschaftlichen Möglichkeiten, die in dem günstigen Verhältnis zwischen Kosten und Ertrag liegen. Getrieben von den verschiedensten Motivationen überschreitet er den „schwankenden Steg des Ungewissen", um zu gründen. Nicht nur in der einmaligen Errichtung einer Unternehmung und der Aufnahme der Produktion, nicht nur in der Entscheidung, wie und in welcher Richtung die Leistungen vorzunehmen sind, sondern auch in der dauernden Anpassung an die sich ändernden Wünsche und Bedürfnisse der Leistungsempfänger, im Auffinden günstiger Absatz- und Beschaffungsmärkte und dem Streben nach dauernder Verringerung der Produktionskosten erblicken wir die Merkmale, die die erste Funktion des Unternehmers, der wir den Namen „Gründerfunktion" zuerkennen, ausmachen. Unter „gründen" verstehen wir ein Riskieren und Leisten; das bedeutet aber auch, daß der Unternehmer den Mut haben muß, im ständigen Kampf mit anderen Kräften des Wirtschafts-, aber auch des sonstigen Lebens nach der Gunst des Faktors zu streben, der als „Glück" jenem Einkommen seinen Namen gibt, welches dem Wagemut des Unternehmers vorschwebt.

bb) Verwalten.

Die zweite Funktion erblicken wir im „Verwalten", im Tätigsein, in der Beseelung des Gegründeten durch die Leistung. Diese tritt als Arbeitsleistung in die Erscheinung. Der Unternehmer verrichtet wirtschaftliche Arbeit ebenso wie der abhängige Lohnarbeiter und hat dafür einen Anspruch auf ein Arbeitseinkommen, den Unternehmerlohn. Arbeitsleistung als Verwaltungstätigkeit und Erfolg sind zwei Faktoren, die wie Samen und Frucht einander bedingen. Dabei erscheint die Arbeitsleistung als eine „Art der Objektivierung", der „Verwirklichung in irgend einem Sachgebiete, deren Sinn und Geltung an und für sich von der sozialen Geltung der Leistung und dem sozialen Schicksal des Leistungsträgers unabhängig sind", während der Erfolg eine Art der „Verwirklichung im Gebiet des Sozialen ist"[98]), welches ein Sich-durch-Setzen dokumentiert.

97) Was aber ist der Faktor, der die verschiedensten Poduktionselemente zu einem neuen Produkt verbindet? Der menschliche Geist und als Träger jenes Geistes der Unternehmer. Brantano a.a.O., Der Unternehmer, 1907.

98) K. Mannheim, Über das Wesen und die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens. Archiv für Soz. Wissenschaft und Sozial Politik, Bd. 63, S. 488.

Es braucht nicht näher dargelegt zu werden, warum das Durchsetzen einer Leistung, die das Handeln und das Leben von wirklichen Menschen beeinflussen und verändern muß, einen Ertrag herbeiführen muß. Wir haben an anderer Stelle aufgezeigt, daß die Gründung unter dem Gesichtspunkt des Erfolghabenwollens vorgenommen wurde; somit ist das Erfolgsstreben eine Eigenart des Unternehmers und damit der Unternehmerleistung, wobei Leistung und Erfolg bei der Durchführung der Verwaltungsfunktion ganz nahe aneinander rücken. Daraus folgern wir: Die Verwaltungsfunktion setzt notwendig den Erfolg voraus. Ein Unternehmer der die „Leistung will" muß den „Erfolg wollen".

cc) Vertreten und Eignen.

Es erscheint uns an dieser Stelle notwendig, die dritte Funktion aufzuzeigen, die uns für die Fortentwicklung der Untersuchung unumgänglich notwendig erscheint und bei der Beantwortung der Frage, welcher Funktion des Unternehmers eigentlich das Glückseinkommen zuzurechnen sei, eine wichtige Rolle spielt. Bei der Darlegung der Gründer- und Leistungs- bzw. Verwaltungsfunktion konnte man schon an jener Stelle die ausschlaggebende Bedeutung der Gründerfunktion erkennen. Zwar ist diese bisweilen mit verursachend für die Entstehung eines Glückseinkommens; für die Bestimmung desjenigen Wirtschaftssubjektes, welches den Unternehmergewinn bezieht, ist sie aber weder notwendig, noch ausreichend. Wir glauben daher die Gründereigenschaft im Besonderen nicht hervorheben zu müssen, sondern legen Wert auf die Betonung der Behauptung, daß dem Unternehmer in seiner Eigenschaft als Eigentümer der Unternehmung jenes Einkommen zufließt. Zwar wird die Person des Gründers, des „Erkenners wirtschaftlicher Möglichkeiten", häufig mit der Person des Eigentümers identisch sein; doch ist dies keineswegs notwendig der Fall. Der Aktionär ist zum Beispiel sehr häufig nicht der Gründer der Unternehmung; er ist in manchen Fällen durch nichts zum Bezuge des Unternehmergewinnes berechtigt als durch den Besitztitel, den er in Händen hat. Der seit Jahren kranke, zu jeder „Pioniertätigkeit" denkbar unfähige Unternehmer einer Einzelunternehmung zum Beispiel streicht den Unternehmergewinn ein, den sein kaufmännischer Direktor etwa durch die Einführung des laufenden Bandes zu erzielen vermag, während die wirklichen Pioniere oft mit Direktorengehältern und Tantiemen abgefunden werden.

Schon an dieser Stelle kann daher ausgesprochen werden — was im Verlaufe unserer Arbeit über die Entstehung des Glückseinkommens bewiesen werden soll —, daß die Gründerfunktion nicht ausreicht, um in den Besitz des „Glückseinkommens" zu gelangen. Was aber weder notwendig noch ausreichend ist, kann nicht zur Bestimmung desjenigen Wirtschaftssubjektes dienen, dem

das Glückseinkommen zufällt. Notwendig und ausreichend für den Bezug des Unternehmergewinnes ist indessen die Stellung als Eigentümer der Unternehung. Was wir als Gründerfunktion bezeichneten, kann sehr wohl auch von anderen Personen als dem Eigentümer verrichtet werden, obgleich zugegeben wird, daß der Eigentümer psychologisch die besten Voraussetzungen dafür bietet.

c) Zusammenfassung.

Die Vornahme einer Dreiteilung der Funktion „Unternehmer" in Gründungs-, Verwaltungs- und Eignungsfunktion ist im Hinblick auf unser Problem des Glückseinkommens von entscheidender Bedeutung. Es handelt sich darum, nachzuweisen, welcher Funktion des Unternehmers dieser Gewinn im wirtschaftlichen Verteilungsprozeß entspricht. Zu diesem Zweck unterziehen wir das soeben Erörterte nochmals einer kurzen zusammenfassenden Betrachtung.

1. „Gründen" schließt einen Willensakt ein, bei dem ein Mensch gesellschaftlich nicht notwendige Gefahren auf sich nimmt, um einen „Weg gehen zu helfen". Damit entsteht ein Risiko; nicht nur für den Unternehmer selbst, sondern in gleichem Maße für einen Teil der Volksgemeinschaft. In der Zukunft wird es sich dann erweisen, ob der Zeitpunkt der Gründung richtig gewählt, die Produktion am rechten Ort aufgebaut und die Produktionsfaktoren in der ökonomischsten Weise vereinigt wurden.

2. „Verwalten" bedeutet ein Tätigsein, wobei ausführende Kraft und geistige Anstrengung sich mit einem Wagen und Erkennen verbinden. Diese „Leistung" stellt eine Arbeit dar. Es ist dies eine Arbeit besonderer Art und von anderem Wesen als die der Handarbeiter oder leitenden Angestellten, die sich nach den „wirtschaftstheoretischen" Gesetzen der Produktion vollziehen muß. Erhält diese Arbeit wie jede andere Arbeit einen Lohn, dann müssen wir fragen: Entspricht auch der Gründerfunktion ein Teil des Ertrages?

3. Die Analyse dieser Funktion „Verwalten und Eignen" ergab, daß sie wohl zum Glückseinkommen führen wird. Aus ihr entsteht die Verantwortung, aus der das Treuhandverhältnis zwischen Staat und Unternehmer, das diesem den Titel eines „Verwalters von Volksvermögen" eingebracht hat, erwächst. Dieser Titel erinnert aber den Unternehmer zu einer jeden Stunde daran, sich nicht ausschließlich vom Eigennutzen leiten zu lassen, sondern bei all seinen Maßnahmen auch darauf bedacht zu sein, innerhalb seines Bereiches an das Wohl seines Volkes zu denken.

Wir glauben damit die wichtigsten Blickpunkte dargestellt zu haben. Dem Unternehmer technische oder andere Funktionen beizulegen, erscheint uns im Zusammenhang unseres Themas nicht erforderlich zu sein. Es bleibt dagegen unsere Aufgabe, die Stellung

des Unternehmers gegenüber der des Kapitalisten abzugrenzen, um die Bedeutung des Faktors Glückseinkommen gegenüber dem Faktor Zins zu kennzeichnen.

E. Unternehmer und Wirklichkeit.

a) Das Problem Unternehmer — Kapitalist.

„Kapitalist" und „Unternehmer" sind zwei Begriffe, welche in der Darstellung der Klassiker nicht immer auseinandergehalten wurden. Die Vermengung wurde später von einer politischen Richtung, die ihre Argumente aus dem „Kapital" von K. Marx schöpfte, agitatorisch mißbraucht. Bei der genannten Prüfung der Funktion des Kapitalbesitzers ergab sich ein großer Unterschied zwischen dieser Funktion und der des Unternehmers, obwohl dieser oft gleichzeitig die „Kapitalistenfunktion" ausübt. Ganz unabhängig vom Erfolg der Unternehmung wird der „Kapitalist" seinen Anteil verlangen und auf jeden Fall zur festbestimmten Zeit seinen Anspruch auf die vereinbarte Vergütung, den Zins, geltend machen; im Falle des Mißerfolges der Unternehmung zieht er mit oder ohne Kündigung sein Kapital nach Möglichkeit zurück. Aus diesen Gründen kann auch der Unternehmer, falls er gleichzeitig „Kapitalist" ist, sich in dieser Eigenschaft wie der reine Kapitalbesitzer nur den Zins für das in die Unternehmung eingebrachte Kapital zurechnen. Ein Glückseinkommen entsteht hierbei nicht.

Diese Sätze ermöglichen eine positive Unterscheidung zwischen Kapitalist und Unternehmer. Beide streben nach „Gewinn", nach „Rentabilität". Aber: während sich das Erfolgsstreben des Kapitalbesitzers — dessen Stellung innerhalb der Unternehmung sozusagen anonym und vertauschbar ist — an etwas bereits vorhandenem, dem gelieferten Kapital, orientiert — richtet sich das Gewinnstreben des Unternehmers, der die Gesamtverantwortung trägt, auf etwas Zukünfiges und Unsicheres.

Schwierig erscheint dabei manchem die Frage: Ist der Aktionär Unternehmer? In der bisherigen Theorie ist man sich nicht darüber einig.

Die eine Gruppe von Theoretikern lehnt die Unternehmereigenschaft des Aktionärs ab. So sagt Dühring, der „Aktionär ist wie ein bloßer Darleiher" ..... ob jemand die Prioritätsobligation einer Eisenbahn, die ihn zum bloßen Gläubiger der AG. mit festem Zinsbezug macht, oder aber eine Stammaktie in Händen hat, durch welche er Teilhaber (also Unternehmer!) des Unternehmens ist, bleibt für die daraus erwachsene Mühe gleichgültig"[99]).

Nach Adolf Wagner gleicht die Beteiligung an einer Unternehmung als Aktionär wesentlich der Gläubigerstellung[100]). Eh-

99) Dühring, Kursus der Nat. Ökonomie, 4. Aufl. S. 435.
100) Schönbergs Handbuch der pol. Ökonomie, 4. Abteilung, Bd. 1, S. 435.

renberg glaubt, daß die Aktionäre „keine Unternehmer, sondern nur Kapitalisten sind, die das nötige Kapital für die Gesellschaft hergeben“ [101]). Es ist nach der Zeichnung des Unternehmerbildes bei Schumpeter vollkommen klar, daß dieser Theoretiker zu einer Ablehnung des Aktionärs als Unternehmer kommen mußte. „Aktionäre sind keine Unternehmer. Diese Auffassung beruht auf einem Rrrtum der Juristen über die Funktionen des Typus, die eine Fiktion zur Grundlage der Gestaltung seiner Rechtsstellung gemacht haben“ [102]). Einen zwiespältigen Standpunkt nimmt in dieser Frage Passow ein. „Der Kleinaktionär will zumeist keine Unternehmerfunktion erfüllen. Nicht um an dem geschäftlichen Unternehmen mitzuwirken, sondern um ihr Kapital anzulegen und in Ruhe möglichst hohe Dividenden zu erhalten, kaufen sie Aktien“ [103]) ..... Aber „der Großaktionär ist Unternehmer; denn er stellt sein Kapital nur zur Verfügung, wenn ihm ein gewisser Einfluß eingeräumt wird. Die Großaktionäre sind daher in erster Linie diejenigen, aus denen sich die Mitglieder des Aufsichtsrates (bisweilen auch des Vorstandes) rekrutieren “[104]). v. Wieser sagt zu diesem Problem: „Das Mißverhältnis, das von Anfang zwischen der Rechtsstellung der Masse der Aktionäre und ihrer Unternehmeraufgabe besteht, bleibt durch die ganze Lebensdauer der Aktiengesellschaft wirksam. Die Masse der Aktionäre bleibt immer zur Geschäftsführung ungeeignet, leistet niemals Unternehmertätigkeit und muß es sich auch gefallen lassen, daß sie nicht zu gesteigertem Unternehmergewinn kommt. Selbst die beschränkte Unternehmertätigkeit, die nach dem geltenden Aktienrecht der Generalversammlung vorbehalten ist, wird von der Masse tatsächlich kaum ausgeübt; es bedarf einer besonderen Agitation in ihren Kreisen, die wiederum von Oppositionsführern ausgehen muß, wenn sie dazu gebraucht werden sollen, ihre Interessen gegenüber dem Vorstand zu wahren“ [105]).

Lexis führt dagegen aus: „In der Aktiengesellschaft findet eine Teilung der natürlichen Funktion des Unternehmers statt: Die passive Aufgabe der Übernahme des geschäftlichen Risikos ist Sache der Aktionäre, die insofern wirklich Unternehmereigenschaft besitzen. Die aktive Funktion aber, die dispositive Arbeit über das Kaptal und die kaufmännische Verwertung desselben fällt den Geschäftsleitern zu, denen daher im Gegensatz zu den gewöhnlichen Angestellten eine große Selbständigkeit eingeräumt werden muß“ [106]). „Der Unternehmer ist die Gesamtheit der jeweiligen Aktionäre“, so umschreibt Liefmann das Problem, „die durch Ka-

---

101) Ehrenberg, Aktiengesellschaften und Aktienrente, Thünen Archiv, Bd. 1, S. 73 ff.
102) Schumpeter, Theorie . . . S. 112.
103) Passow, Die Aktiengesellschaft, 2. Aufl. S. 329.
104) derselbe a.a.O. S. 331.
105) v. Wieser, Theorie der gesellschftl. Wirtsch. 2. Aufl. Tübingen 1924, S. 354 ff., S. 379.
106) Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 8. Aufl. Berlin 1910.

pitalbeteiligung den Willen zum Betriebe der Aktiengesellschaft bekunden..... Wenn sich der einzelne Aktionär oft seiner Unternehmung garnicht bewußt ist, ermöglicht er doch durch die Erwerbung von Aktien die Gründung und Weiterführung der Unternehmung; denn wenn niemand Aktien erwerben wollte, würde die Unternehmung nicht zustande kommen oder müßte schließlich aufhören zu bestehen“ [107]). Pierson betont die Vertretbarkeit der Leistung des Unternehmers: „Die Unternehmer lassen ihre Arbeit durch andere Leute machen, denen sie einen Teil des Profits abtreten in der Form von Lohn oder Tantiemen oder einer Verbindung von beiden..... Der Unternehmer ist immer in der Lage, seine Arbeit durch andere machen zu lassen und dennoch vom Profit etwas für sich zu behalten“ [108]). Mit Amonn soll die Reihe der Theoretiker zu Ende geführt werden, die zu einer Bejahung unserer speziellen Frage gekommen sind. „Man hat gemeint, dem Aktionär den Charakter des Unternehmers absprechen zu müssen, weil er keine Unternehmerarbeit leistet, ja, wie man meinte, überhaupt keine Leistung vollbringt, und es ergab sich dabei der sonderbare Widerspruch, daß er zwar Unternehmergewinn bezieht, aber nicht Unternehmer ist, ... selbstverständlich ist der Aktionär Unternehmer“ [109]).

Die hier über die Rolle des Aktionärs vorgetragenen Ansichten gehen von den verschiedensten Auffassungen über das Wesen des Unternehmers aus; es ist bemerkenswert, daß zur Begründung des jeweiligen Standpunktes immer nur ein Argument angeführt wird, sodaß schon aus diesem Grunde anfechtbare Auffassungen entstehen müssen. Wenn z. B. Wieser glaubt, bei der Begründung seiner ablehnenden Haltung das Hauptgewicht auf den Faktor Arbeit, also auf eine Tätigkeit des Unternehmers zu legen, so ist das u. E. genau so einseitig, wie wenn Passow dem Kleinaktionär die Unternehmereigenschaft abspricht und sie dem Großaktionär zuerkennt, womit ein entscheidender Wert auf Größenverhältnisse gelegt wird, die in einer ursächlich theoretischen Betrachtung unerheblich sind. Führen wir uns die Tätigkeit des Aktionärs, auch die des kleinsten von ihnen, vor Augen, dann muß unbedingt anerkannt werden, daß die neue Erwerbung einer Aktie (Gründung) eine Art Fortgründung der Unternehmung selbst darstellt [110]); mit dieser Neugründung wird dem Aktionär gestattet, am Bezug des Glückseinkommens teilzunehmen, sodaß seine Betrachtung als Teilunternehmer vollständig gerechtfertigt ist. Wenn dagegen eingewendet wird, dies gelte auch vom Erwerb einer Obligation, dann müssen wir aber schärfstens auf die vollkommen anders gelagerten Konsequenzen hinweisen [111]). Bei der Darlegung der drei Funktionen des

107) Liefmann, Die Unternehmungsformen, 4. Aufl. 1928.
108) Pierson, Traité d'économie politique, Tome premier, Paris 1916, S. 278.
109) Amonn, a.a.O., S. 262.
110) vgl. Roscher, System . . . S. 610 Anm. 7.
111) vgl. dazu Urteil des Reichsfinanzhofes vom 14. 5. 1936 — III A 194/35.

Unternehmers ist immer wieder betont worden, daß der Unternehmer alle drei in sich vereinigen k a n n ; wichtig sei die letzte Funktion, die der Unternehmer als Eigentümer ausübt. Der Aktionär hat durch die Aktie einen Besitzwechsel an der Unternehmung in Händen; er wird damit Glied dieser Unternehmung; deshalb scheint es durchaus berechtigt zu sein, den Aktionär als einen Teilunternehmer zu betrachten. Auch von einer anderen Seite glauben wir die Beantwortung unserer Frage erreichen zu können. Bei der Darstellung des Unternehmerbegriffes ergab sich die Tatsache einer Treuhandstellung des Unternehmers gegenüber dem Staate und damit der Gemeinschaft. Das berechtigt in diesem Zusammenhang die Frage der Treupflicht des Aktionärs aufzuwerfen, um daraus eventuell dessen Unternehmereigenschaft abzuleiten. Wenn auch immer wieder betont wird, es sei unmöglich, ein Gemeinschaftsgefühl zwischen den Aktionären der großen Unternehmungen zu konstruieren und gesetzliche Maßnahmen mit der Fiktion zu begründen, daß ein solches vorhanden wäre, so können wir zu unserer Rechtfertigung auf die Rechtsprechung des Reichsgerichts verweisen, das gerade in letzter Zeit die Treupflicht des Aktionärs in einer grundsätzlichen aktienrechtlichen Entscheidung des zweiten Zivilsenats klar anerkannte [112]).

Daraus ergibt sich allerdings der Einwand — und er ist oft genug erhoben worden — man soll mit der Treupflicht „vorsichtig" sein und in unserem Falle besser von einer Mitgliedschaftspflicht sprechen, da man unter der Treupflicht eine Gefolgschafts- und Gemeinschaftspflicht verstehen müsse.

Demgegenüber kann nur erwidert werden, daß das nur ein Streit um Worte ist; denn im Grunde genommen bestehen die „Mitgliedschaftspflichten" nicht gegenüber einer juristischen Person „Aktiengesellschaft", sondern gegenüber einer Unternehmung, deren Wesen, Sinn, Rechtfertigung und Aufgabe aus ihrer Gliedstellung innerhalb der völkischen Wirtschaft erwachsen, und die Dienerin des Volkes und damit derjenigen lebendigen Gemeinschaft ist, die ein jedes Glied der Unternehmung erfaßt. So steht der Aktionär als Glied der Unternehmung nicht g e g e n ü b e r , sondern er steht in dem Unternehmen; er ist verpflichtet, dafür zu sorgen, daß es seine Aufgaben im Dienste der völkischen Wirtschaft und damit der Volksgemeinschaft bestmöglich erfüllen kann.

Wenn man unseren Darlegungen entgegenzuhalten glaubt, daß die Treu- oder Mitgliedschaftspflicht jedem Direktor, der Unternehmerfunktionen ausübe, und dem wir trotzdem den Titel „Unternehmer" aberkennen [113]), zukomme, so muß dem entgegengehalten werden: Jedem Sachwalter fehlt der entscheidende Faktor, der

112) Deutsche Juristenzeitung, Jhgg. 1935, 22. 1. 35 S. 713 ff.

113) Kirdorff: „Wir Direktoren der AG sind Angestellte des Unternehmens und haben ihm gegenüber Pflichten und Verantwortung". Vgl. auch dazu Liefmann, Die Unternehmungsformen, Stuttgart 1928, S. 22, der sich im gleichen Sinne äußert.

sich aus der Eignerfunktion des Unternehmers, welche den Einsatz des persönlichen Risikos in sich schließt, ergibt.

Es wird unmöglich sein, dem Aktionär als Teilunternehmer eine Risikoübernahme abzusprechen. Hat er „gegründet" oder die Gründung fortgesetzt und ist er damit zum Teileigner der Unternehmung geworden, dann steht unserer Auffassung nichts im Wege, im Aktionär einen Teilunternehmer zu sehen.

Man könnte weiterhin — mit Steffen — einwenden, auch der Arbeiter ist als Unternehmer anzusprechen, sofern man das Risiko als Kriterium betrachtet. Denn „jeder, soweit er nach freiem Ermessen über die wirtschaftliche Art und Verwendung irgend eines Produktionselementes, wäre es auch eines Teils seiner eigenen körperlichen Arbeitskraft entscheidet und damit ein Risiko übernimmt, ist insofern ein wirtschaftlicher Organisator, Befehlender, Unternehmer und Ausübender wirtschaftlicher Macht" [114]).

Damit wird aber der Unternehmerbegriff derart weit gefaßt, daß er die zur Erfassung der spezifischen Unternehmerfunktion erforderliche Schärfe verliert.

F. Risiko und Unternehmer.

Steffens Argumentation wirft die Frage auf, ob der Unternehmer als alleiniger Risikoträger innerhalb der Volkswirtschaft anzusehen ist. Daß das Risiko, welches der Unternehmer mit der Gründung übernimmt, sich wesentlich von dem Risiko der Arbeiter, Angestellten und Kapitalgeber unterscheidet, ist wohl zweifelsfrei. Innerhalb der Unternehmung steht auf der einen Seite die Arbeit und auf der anderen Seite das Kapital. Das Risiko, die Möglichkeit des Fehlschlagens wirtschaftlicher Handlungen, trifft beide Faktoren, nur mit dem Unterschied, daß seine Auswirkung auf die Arbeit geringer sein wird, als auf das Kapital. Beide sind der Gefahr einer Fehlleitung ausgesetzt; für die Arbeitskraft kann dies ein Verfehlen der besten Leistungs- und damit Ertragsmöglichkeit bedeuten, da „wir in der Hochwertigkeit der Arbeitskraft ein Ansteigen des Leistungswertes erblicken müssen" [115]). Betrachten wir zur Bekräftigung unserer Darlegungen das extreme Beispiel Lehrling — Unternehmer. Beide stellen der Unternehmung eine Leistung zur Verfügung. Es ist aber leicht ersichtlich, daß der Unternehmer mit der Übernahme der Funktion der Gründung, der Leistung und des Eigners ein ungleich größeres „Wagen" vollbringt, als der ungelernte Lehrling. Wir erkennen, daß der Unternehmer das Risiko als Arbeiter und als „Kapitalbesitzer" tragen muß. Und damit gleichzeitig übernimmt er ein für seine Person weit größeres

114) Steffen, Studien zur Geschichte der englischen Lohnarbeit, 1901 S. 196 ff.

115) Vgl. St. Lorentz. Die Vorenthaltungsmacht in ihren sozialen Auswirkungen, Betriebswirtschaftl. Blätter, 1935 Heft 4 S. 334 ff.

Risiko als sein Angestellter. Das Mißlingen seiner wirtschaftlichen Disposition kann seine ganze Existenz vernichten. Das unterstreicht auch Roscher wenn er von der „Gefahr de Unternehmens, wobei im schlimmsten Falle nicht bloß Vermögen, sondern auch die Ehre verloren gehen kann“ [116]), spricht.

G. Unternehmer und Führungsaufgabe.

Das Gesetz zur Ordnung der Nationalen Arbeit zeigt eine neue Blickrichtung, durch die der Unternehmer als Führer seiner Unternehmung gekennzeichnet ist. Krupp von Bohlen und Halbach sagt treffend: „Führertum verpflichtet; die Unternehmer sind Treuhänder der materiellen Wohlfahrt unseres Volkes, Vorkämpfer einer Wirtschaftsgesinnung, die im Arbeiter den deutschen Menschen ihres Blutes achtet und ihn als Kameraden anerkennt“. Indem Krupp diese Auffassung ausspricht, erhebt er gleichzeitig die Forderung nach einer ihr entsprechenden geistigen Haltung bei allen seinen Berufsgenossen. Ganz gleich ob Krupp in seiner Eigenschaft als einer der führenden Unternehmer der deutschen Industrie spricht, oder als Führer seiner eigenen Unternehmung, in jedem Fall richtet er in seinem Appell an seine Berufsgenossen die Mahnung, als vornehmstes Ziel die fruchtbringende Arbeit für die Volksgemeinschaft anzusehen. „Seit jeher ist die ethische Auffassung des Unternehmers als Dienst am Ganzen da eine Selbstverständlichkeit gewesen, wo wahre Unternehmer an der Spitze ihrer Unternehmungen standen und sich verpflichtet fühlten sowohl gegenüber der Allgemeinheit, wie auch gegenüber ihrer eigenen Unternehmung, deren unversehrte Haltung als Arbeitsstätte für die Gefolgschaft und als Produktionsstätte für die Gesamtheit ihre Aufgabe erfüllt“ [117]).

Das betont auch F. Schmidt: „Im Interesse des Volksganzen müssen wir von jeder Unternehmung verlangen, daß sie die ihr anvertrauten Werte und damit auch ihre relative Stellung in der Wirtschaft erhält“ [118]).

Damit ist gleichzeitig die große Problematik der Führung innerhalb der Wirtschaft, die das Gesetz zur Ordnung der Nationalen Arbeit mit sich bringt, aufgezeigt. Die Diskussion über dieses Problem beginnt bei den Aktiengesellschaften, wo hunderte von Teilunternehmern nebeneinander stehen, bei denen der Erfolg letztlich vom Zusammenwirken aller abhängt. Einer von ihnen oder ein Gremium soll die große Aufgabe übernehmen und führen. Mit Recht hat Adolf Hitler erklärt: „Ich protestiere dagegen, daß einer Führer des Unternehmens wird, nur weil er dazu bestimmt wird. Er muß von Natur dazu bestimmt sein und das erweist sich durch seine eigene Leistung und Fähigkeit. Das muß er unter Be-

116) Roscher, System der Volkswirtschaft, Bd. I, S. 611.
117) F. Schmidt, Organische Tageswertbilanz, 3. Aufl. S. 358.
118) F. Schmidt, Organische Tageswertbilanz, 3. Aufl. S. 358.

weis stellen und zwar nicht durch staatliche Aufsichtsstellen, sondern durch den Erfolg“ [119]).

Damit mündet die Frage der Führung der Unternehmung in einer Erziehungsfrage aus, nämlich in der Erziehung des Menschen zur neuen Gemeinschaft. Es muß also eine Wirtschaftsgesinnung entstehen, aus welcher eine bestimmte seelische Haltung des Menschen zu den ihn umgebenden Dingen der Wirtschaft spricht; sie soll ferner ein Gemeinschaftsgefühl erwachsen lassen, in dem „jeder mit seinem gesamten Dasein aufgeht“. (Oswald Spengler).

H. Unternehmer und Volkswirtschaft.

Unsere bisherigen Ausführungen stellten sich die Aufgabe, das Wesen des Unternehmers als eines Empfängers von Glückseinkommens ins Auge zu fassen. Das Ergebnis dieses ersten Teiles der Arbeit besteht in der Feststellung, daß eine besondere Unternehmerfunktion angenommen werden muß; dies ergeben auch die nachfolgenden Ausführungen einiger Theoretiker.

Biermann sieht in der dispositiven organisatorischen Tätigkeit des Unternehmers dessen Hauptaufgabe, neben der die ausführende Arbeit als weniger bedeutend unter die Produktionselemente eingereiht werden müßte [120]). v. Wiese bewundert beim Großunternehmer den Wagemut und die Tatkraft als die Wurzel des gesamtwirtschaftlichen Erfolges, die man nicht mit dem Hinweis auf das Streben nach dem eigenen Vorteil herabsetzen dürfe [121]). Pesch erblickt das Verdienst des Unternehmers in der hohen Vervollkommnung der Produktion und des Handels, die nicht allein der „Gunst äußerer geschichtlicher Verhältnisse“ zuzuschreiben seien [122]). Tille betont das Sorgenvolle dieses Berufes: „Unter allen Umständen macht die Verantwortlichkeit für den Erfolg und die Ehre des Unternehmens und seine persönliche Geschäftsehre den Unternehmerberuf zu dem sorgenvollsten Beruf den es gibt“ [123]).

Die Rolle des Unternehmers im Neuen Deutschland ist klar umrissen. Er stellt sich uns als Mitträger der Volksgemeinschaft dar. Mit seinen Leistungen wird das Unternehmertum beim Aufbauwerk des deutschen Volkes eingesetzt, doch immer nur innerhalb der Grenzen, die durch das verpflichtende Bewußtsein der Gemeinschaft und der volksbezogenen Verantwortung gezogen sind; in diesen Grenzen bleibt der Kampf der Einzelleistungen untereinander. Dieser Kampf wird durch jene Abgrenzung nicht mehr zu

119) A. Hitler, Rede auf dem 2. Deutschen Arbeitskongreß der deutschen Arbeitsfront, 15. Mai 1934.
120) E. Biermann, Zur Lehre von der Produktion. S. 677.
121) L. v. Wiese, Wirtschaft und Recht der Gegenwart, Bd. 1, S. 209.
122) H. Pesch, Lehrbuch d. Nat. Ökonomie, 3. Bd. S. 80.
123) Tille, Die Berufsstandspolitik, I. Bd. S. 26.

einem Faktor rücksichtsloser Vernichtung „volkswirtschaftlicher Werte und damit zu einem Unglück arbeitswilliger Volksgenossen, sondern zu einem anspornenden Leistungswettstreit innerhalb einer der Gemeinschaft dienenden Ordnung" (Dr. Dietrich). So wird dem Erfolgreichen die Anerkennung keineswegs versagt und das gebührende Einkommen nicht geneidet.

Zweiter Hauptabschnitt:

ERTRAG UND EINKOMMEN.

Erster Unterabschnitt:

Der Ertrag der Unternehmung.

A. Die Auffassung vom Ertrag in der Theorie.

Im allgemeinen Sprachgebrauch versteht man unter dem Ertrag der Unternehmung die Differenz zwischen den in Geldeinheiten ausgedrückten Kosten und dem Verkaufserlös. Nach Liefmann ist „Einkommen die Gesamtheit der in einer Wirtschaftsperiode ... dem Wirtschaftssubjekt zufließenden Erträge"[124]). Vocke identifiziert Einkommen und Ertrag: „Die Gesamtheit (der Mittel die einer Person zur Verfügung stehen) besteht aus der Summe dessen, was einer Person aus allen Ertragsquellen zufließt, welche ihr zu Gebote stehen. Diese Summe ist das Einkommen. Ertrag und Einkommen decken sich also dem Begriff nach im allgemeinen, und wenn sie sich im einzelnen wie Teil und Ganzes verhalten, so folgt daraus, daß jeder Ertrag zu Einkommen wird, oder vielmehr Teileinkommen ist. Umgekehrt kann auch das Einkommen als Ganzes nur aus Ertrag bestehen; denn beide sind ihrer Entstehung und Bestimmung nach identisch"[125]). Roscher glaubt das reine Einkommen „eines Jahres besteht aus den sämtlichen Gütern, welche die Wirtschaft im Laufe desselben neu produziert hat. Das reine Einkommen ist derjenige Teil davon, der nach Abzug der Produktionskosten übrig bleibt, der also verzehrt werden kann, ohne das Stammvermögen zu schmälern"[126]). Damit wird der Tenor auf die Worte „aus wirtschaftlicher Tätigkeit entstanden" gelegt; das könnte bedeuten, daß zum Einkommen nur solche Faktoren gehören, die einmal Ertrag gewesen. Schäffle versteht unter Einkommen die „Summe aller Reineinkünfte, die einer bestimmten Person in einer bestimmten Periode als „reiner Vermögenszuwachs" zufließen"[127]). Nach Schanz sind Einkommen „Reinvermögenszugänge" eines

124) Liefmann, Lehrbuch der Finanzwissenschaft Leipzig 1907 S. 23.
125) Vocke, Grundzüge der Finanzwissenschaft 3. Aufl.
126) Roscher, Grundlage der Nat. Ökonomie S. 144.
127) Schäffle, Das Gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft, Tübingen 1873 Bd. I, S. 76.

bestimmten Zeitabschnittes inclusive der Nutzungen und geldwerten Leistungen dritter". Er subsummiert unter seinen Begriff „alle Reinerträge und Nutzungen, geldwerte Leistungen Dritter, alle Geschenke, Legate, Lotteriegewinne, Versicherungskapitalien, Konjunkturgewinne jeder Art" und rechnet alle Schuldzinsen und Vermögensverluste ab.

Gerloff definiert: „Jeder einzelne Produktionsfaktor oder alle zusammen werfen ein Produkt ab.... Dies nennen wir in Bezug auf die Produktionsfaktoren und die Unternehmung, in der sie wirksam sind, Ertrag. In diesem Begriff Ertrag „ist immer eine Rückbeziehung auf eine bestimmte Quelle, auf ein Objekt enthalten .... und wir verstehen unter Ertrag den Inbegriff dessen, was an Gütern, geldwerten Leistungen oder Nutzungen in einer gewissen Zeit aus einem Objekt hervorgeht oder was an Berechtigung auf ein solches Objekt zurückzuführen ist....." Über das Einkommen sagt Gerloff, es sei „die Summe all der Mittel zur Bedürfnisbefriedigung, über die eine Wirtschaft aus bestimmten Erträgen verfügt" [128]). Hellauer glaubt eine Synonymität der Begriffe Ertrag und Gewinn feststellen zu können, deren Unterschied darin besteht, daß der Begriff Ertrag auf die Quelle, der Begriff Gewinn auf das Wirtschaftssubjekt hinweist" [129]).

Wir glauben im Hinblick auf die angeführten Meinungen in Übereinstimmung mit Gerloff betonen zu müssen, daß es sich beim Ertrag stets um die Rückbeziehung einer bestimmten Gütermenge bzw. ihres Wertes auf ihren Ursprung handelt, und daß man dabei stets die in bestimmter Zeit aus der Produktion oder dem Erwerb hervorgehende Gütermenge bzw. deren Wert im Auge hat. Das Persönliche wird hier allerdings in den Hintergrund gedrängt und das Objekt, an dem die persönliche Tätigkeit sich äußert, als Ertragsquelle aufgefaßt; im Gegensatz dazu tritt beim Einkommen die Person in ihrer ganzen wirtschaftlichen Entfaltung uns entgegen.

B. Ertrag und Einkommen.

Nach diesen einleitenden Sätzen wollen wir zu einer dem Zwecke der Untersuchung entsprechenden Auslegung des Begriffes „Einkommen" gelangen. Der nach Abzug der Kosten verbleibende Überschuß des Erlöses ist Eigentum des Unternehmers und bildet sein Einkommen aus der betreffenden Unternehmung. Was alles zu den Kosten gehört, also den Werten, die vom Betrieb in Erfüllung seiner wirtschaftlichen Aufgabe aufgewendet wurden, mag oft

128) Gerloff, Vorlesung über Theoretische Sozialökonomie, gehalten im WS 1931/32 an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main.

129) vgl. dazu Nicklisch „Der Ertrag des Unternehmers ist dessen Einkommen aus dem Betriebe". Aufsatz in der Betriebswirt, Jahrgg. 1936 Heft 4 (April).

genug sehr schwer zu bestimmen sein und wir glauben mit Liefmann, daß es sich hier um einen der schwierigsten Begriffe der ökonomischen Theorie und auch des praktischen Lebens handelt[130]). Wir wissen, daß jenes Problem in der betriebswissenschaftlichen Forschung (F. Schmidt, Schmalenbach, Nicklich, Henzel, Haar) größte Beachtung gefunden hat, und daß hier große Fortschritte erzielt wurden. Nicht zu vergessen ist die Arbeit der Grenznutzenschule (Fr. v. Wieser), die es erst ermöglicht hat, den Zusammenhang zwischen Nutzen und Kosten, wobei die Kosten als „Nutzenentgang" betrachtet werden, klarzulegen. Es ist ferner bekannt, daß die Theorie der Kosten und des Ertrages gegenwärtig heiß umstritten ist, sodaß es als eine der Hauptaufgaben der Betriebswirtschaftslehre erscheint, hier Klarheit zu schaffen[131]).

Zweiter Unterabschnitt:

Das Unternehmereinkommen.

A. Begriff und Wesen.

Wirminghaus meint: „Das gesamte Unternehmereinkommen ist von verschiedenen Gesichtspunkten aus zu betrachten, je nachdem man von der Art seiner Entstehung oder der Art seines Bezuges ausgeht"[132]). Das entspricht auch unserem Gedankengang. „Über die größere oder geringere Zweckmäßigkeit der beiden Einteilungsweisen läßt sich streiten. Die erstere besitzt jedenfalls den Vorzug größerer Wissenschaftlichkeit, da sie sich auf die drei Produktionsfaktoren gründet, während die zweite die verschiedenen Bezugsarten des Einkommens empirisch aufnimmt, welche an sich der Zahl nach nicht fest bestimmt sind .... dagegen hat die letztere wieder den Vorteil, daß sie dem Wesen des Einkommens als dem Ertrage der Produktion im Hinblick auf das produzierende Subjekt mehr gerecht wird"[133]).

Unser Bestreben, die Bestandteile des Unternehmereinkommens zu erkennen, geht davon aus, in jenem Einkommen einen Preis für die Gesamtleistung zu erblicken, die der Unternehmer mit seiner Unternehmung im Dienste der Bedürfnisbefriedigung hervorbringt. Das Einkommen in seiner Gesamtheit als Ergebnis aller produktiven Kräfte betrachtet, die damit ihre Bewährung unter Beweis stellen, schafft Ersatz für wirtschaftliche Aufwendungen des Unterneh-

130) Liefmann, Allgemeine Volkwirtschaftslehre, 2. Aufl. 1927, S. 9.
131) vgl. hierzu: St. Lorentz, Grundlagen der Kostengestaltung. A. Haar, Die Abgrenzung der Kosten gegenüber dem Gewinn und dem Verlust. Betriebsw. Blätter, Jahrgang 1935 Heft 4, S. 310.
132) Wirminghaus, Das Unternehmen, der Unternehmergewinn und die Beteiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn, 1886, S. 23 ff.
133) Wirminghaus, a.a.O. S. 27.

mers. Es wird unsere Aufgabe sein, diese „Aufwendungen“ [134]), die Voraussetzungen des Unternehmereinkommens sind, zu analysieren.

B. Die Bestandteile des Unternehmereinkommens.

a) Der Unternehmerlohn.

Eine eingehende Erörterung der einzelnen Bestandteile des Unternehmereinkommens findet sich in der schon mehrfach erwähnten Arbeit Paul Arndts; auf sie verweise ich auch hier. Dies berechtigt uns, nunmehr die Behandlung der Einkommensteile Lohn, Zins und Grundrente skizzenhaft darzustellen, um sodann lediglich dem Glückseinkommen (Unternehmergewinn) eine ausführliche Darstellung zu widmen [135]).

Der Unternehmerlohn ist der Lohn für die Tätigkeit des Unternehmers als Arbeiter. Er ist bedingt durch den Ertrag der Unternehmungen. In der Theorie geht man davon aus, der Unternehmerlohn sei von denselben Gesetzen beherrscht, wie der Lohn des unselbständigen Arbeiters, und hänge gleich dem Arbeiterlohn prinzipiell von der „Produktivität“ der Arbeitsleistung des Unternehmers ab [136]). Man hat hier eingewendet, daß ein Markt für Unternehmerleistungen, auf dem sich ein Lohn bilden könnte, nicht vorhanden ist. Darauf ist folgendes zu erwidern: Wir haben dargelegt, daß der Konsument Leistungen des Unternehmers nachfragt, und daß dessen Leistungen vorgeordnete Leistungen enthalten, die für den Unternehmer Kosten bedeuten. Aus diesem Zusammenhang ersehen wir das Verhältnis von Angebot und Nachfrage und erkennen den „Markt“. Boden, Kapital und Arbeit können erst durch die Leistung des Unternehmers zur fruchtbaren Einordnung in die Gesamtwirtschaft gelangen und damit muß eine „Nachfrage“ nach dem „Anwender“ jener Faktoren unbedingt entstehen, sodaß die Behauptung zu Recht bestehen dürfte, daß der Unternehmerlohn sich auf einem Markte bildet und der Unternehmer ein Recht hat, jenen Lohn zu erhalten. Marshall führt hierzu folgendes aus: „Man könnte im ersten Augenblick vermuten, daß die Geschäftsleute eine Art Kaste bilden, in dem sie unter ihre Söhne die leitenden Stellen verteilen, und örtliche Dynastien begründen, die bestimmte Gewerbezweige durch viele Generationen hindurch beherrschen. Aber in Wirklichkeit liegen die Dinge ganz anders; denn, wenn einer ein Geschäft auf die Höhe gebracht hat, so versäumen es seine Nachfolger sehr oft, die geistigen Fähigkeiten und die eigentümliche Denk- und Fühlweise zu erwerben, welche zur erforderlichen Fortsetzung des Geschäftes

134) An dieser Stelle im übertragenen und nicht im privatwirtschaftlichen Sinne aufgefaßt.

135) P. Arndt, a.a.O. S. 21—62, derselbe, Art. Unternehmergewinn HWB des Kaufmanns.

136) vgl. P. Arndt, Lohngesetz und Lohntarif, 1926, S. 132 ff.

notwendig sind. Eine Zeitlang allerdings kann das gut gehen. Seine Söhne finden wohlbegründete Geschäftsverbindungen vor und, was noch wichtiger ist, einen gut ausgewählten Stab von Angestellten mit hohem Geschäftsinteresse. Jedoch nach Verlauf einer ganzen Generation, wenn die alten Traditionen keinen sicheren Führer mehr abgeben, ... bricht das Geschäft zusammen, falls nicht die Leitung in andere Hände übergeht ...." [137]).

Diese Worte Marshalls zeigen uns, welche Bedeutung der „Leistung des Unternehmers" zukommt, aus der in erster Linie der Unternehmerlohn zu rechtfertigen ist. Wir befinden uns ferner in Übereinstimmung mit Pierson. „La personne qui fait des affaires pour son propre compte, compare son revenu avec les profits des gens qu'elle considere comme des égaux au point de vue du rang ou de la capacité; ..... les salaires des entrepreneurs ne peuvent être inférieurs, mais ils ne peuvent pas non plus être de beaucoup supérieurs aux salaires des autres travaux qui exigent la même somme de soucis et d'efforts et les mêmes qualités personelles; ici le minimum est aussi le maximum" [138]). Wenn Pierson (auf deutsch) sagt: „Die Löhne der Unternehmer können nicht niedriger sein, aber sie können auch nicht viel höher sein als die Löhne anderer Arbeiter, die ebensoviel Sorgen und Mühen auf sich nehmen und die gleichen (!!) Fähigkeiten an den Tag legen; hier ist das Maximum und auch das Minimum", dann ersehen wir daraus, daß die Höhe des Unternehmerlohnes durch einen Vergleich mit den Einkünften der im Dienstvertrag stehenden leitenden Direktoren und durch eine Parallelsetzung zum „Grenzunternehmer" bestimmt werden kann.

Walras [139]) sagt das folgende darüber: „Um eine rationelle Rechnungsführung zu haben, bin ich der Ansicht, daß ein Unternehmer, der Eigentümer von Boden ist, den er selbst ausnutzt oder im Besitz hat, der an der Leitung seines Unternehmens teilnimmt und Kapital in die Gesellschaft gesteckt hat, seine allgemeinen Kosten sich belasten und Pacht, Lohn, Zins, berechnet nach den Marktpreisen der produktiven Dienste, sich gutbringen muß und von denen er, ohne es streng zu nehmen, wie ein Unternehmer lebt, der weder Gewinn noch Verlust macht".

Es bedarf keines weiteren Beweises um einzusehen, daß es sehr schwer fallen wird, einen anderen Maßstab für den Unternehmerlohn zu finden als den allgemeinen der „Produktivität" der Arbeit. Es ist mit Paul Arndt festzustellen, daß der Lohn des Unternehmers den Betrag ausmachen wird, den er sich in seiner Stellung als „erster Arbeiter" anrechnen darf. Hierbei ist die Verschiedenheit in der Ausstattung der Menschen mit wirtschaftlichen Gaben und Fähigkeiten, mit Einsicht und Initiative zu berücksichtigen.

137) Marshall, Handbuch der Volksw. Lehre, Stuttgart 1905 S. 318.
138) Pierson, Traité d'économie politique, Paris 1926, Tome premier, S. 288.
139) Walras, Elements d'économie politique pure, Paris 1926, S. 195.

Deshalb erschent eine einheitliche Bemessung des Unternehmerlohnes ebenso unmöglich, wie die des Arbeiterlohnes.

Dieser Abschnitt soll mit den Worten des Unternehmers Thyssen bschlossen werden: „Man wird mich ja wohl oder übel zur Klasse der Kapitalisten rechnen; aber sei dem, wie ihm wolle, ich bin mir bewußt, auch als solcher in meinem Leben ebensoviel gearbeitet zu haben, wie der tüchtigste und fleißigste meiner oder in anderen Betrieben tätigen Werksangehörigen gearbeitet hat“ [140]).

b) Der Unternehmerzins.

Als weitere Bestandteile des Unternehmereinkommens nennt Paul Arndt Unternehmerzins- und -Grundrente. Der Zins stellt sich als eine Vergütung für das in der Unternehmung investierte Kapital dar, die nach ihrem Ursprung dem Kapitalbesitzer in seiner Funktion als Geldgeber (Eigen- oder Fremdkapital) zufällt [141]). Es leuchtet ohne weiteres ein — und ist wohl kaum bestritten worden — daß im Zins ein Kostenfaktor zu erblicken ist. Davon ausgehend muß man weiter zugeben, daß der Unternehmer in seiner Eigenschaft als Geldgeber seines Unternehmens (Eigenfinanzierung) diesen Zins sich „gutschreiben“, d. h. als einen Teil seines Einkommens anrechnen muß; es handelt sich hierbei um ein Entgelt, welches bei Inanspruchnahme von „fremdem Kapital“ gezwungenermaßen an den „Kapitalisten“ zu entrichten wäre. Daher erübrigt es sich, diese Frage ausführlich zu erörtern.

c) Die Unternehmergrundrente.

Es ist besonders von Paul Arndt darauf hingewiesen worden, daß dem Unternehmer als Besitzer von Grund und Boden die Grundrente zugerechnet werden muß [142]). Dieses Problem ist früher sehr vernachlässigt worden. Um die Bedeutung der Unternehmergrundrente zu ermessen, braucht man sich nur den entscheidenden Faktor einer günstigen Verkehrslage vorzustellen, die einer Unternehmung einen entscheidenden Vorsprung vor einer anderen verleihen kann. Dieser Vorsprung wirkt sich umso nachhaltiger aus, je mehr er auf „natürlichen Verhältnissen“ (Klima, Bodenbeschaffenheit, natürlicher Lage) beruht. Unter solchen Umständen bilden sich Unternehmergrundrenten, die von langer Dauer sein können und sich stark von anderen Vorzugseinkommen unterscheiden [143]). Wenn Meithner demgegenüber behauptet, daß jene Ausführungen Arndts „zweifellos interessant wären, aber von nebensächlicher Bedeutung seien“, um dann fortzufahren, die „Schwierigkei-

140) Thyssens sozialpolitisches Testament, Zeitschrift Der Arbeitgeber, 1926 Nr. 9.

141) P. Arndt, a.a.O. S. 38.

142) P. Arndt, a.a.O. S. 35. vgl. dazu Amonn, Grundzüge der Volkswohlstandslehre, S. 242, ferner v. Wieser, Theorie der ges. Wirtschaft, S. 273.

143) P. Arndt, a.a.O. S. 38.

ten, die eine solche Aussonderung der Unternehmergrundrente verursachen würde" stehen „kaum in einem angemessenen Verhältnis zu dem erreichbaren Effekt"[144]), dann beweist jene Kritik, daß sie der Bedeutung der von Arndt erwähnten Grundrente überhaupt nicht gerecht wird. Es kam zunächst nicht darauf an, eine Aussonderung der Unternehmergrundrente im konkreten Falle praktisch zu ermöglichen, sondern sie theoretisch zu isolieren; nur wenn man die Zusammensetzung des Unternehmereinkommens erkannt hat, kann man die Kräfte, die es entstehen lassen und die seine Höhe bestimmen, verstehen. Die Aufgabe der nationalökonomischen Theorie besteht darin, überall im Wirtschaftsleben nach solchen Kausalzusammenhängen zu forschen. Auf einem anderen Blatte steht dann geschrieben, wieweit eine „Berechnung" solcher kausalen Faktoren im praktischen Leben, etwa im Rahmen der Kalkulation eines Unternehmens durchführbar ist.

C. Der Unternehmergewinn.

Durch die Aussonderung der Kostenfaktoren Lohn, Zins und Grundrente aus dem Einkommen erhielten wir als „möglichen Restbestand" einen Bestandteil, der „nicht auf Arbeitsleistung, nicht auf Kapitalbesitz und nicht auf Grundbesitz des Unternehmers beruht" (Arndt). Ist ein solcher Überschuß des Unternehmereinkommens über die „Kosten" Lohn, Zins und Grundrente vorhanden, so ist er als „Unternehmergewinn" zu kennzeichnen. Er ist kein notwendiger Einkommensteil, kein notwendiges Einkommen; d. h. mit anderen Worten, eine Unternehmung kann auch dann fortbestehen, wenn sie keinen Unternehmergewinn erbringt; trotzdem besteht die Möglichkeit, jenen „Überschuß" zu erzielen. Um das zu verstehen, muß man die Abhängigkeit der Unternehmung von den Wechselfällen der Marktwirtschaft in Betracht ziehen. Ein großer Teil der Veränderungen wirtschaftlicher Daten ist unerwartet und unberechenbar, sodaß die Nachteile oder Vorteile, die ein jeder Unternehmer aus ihnen erfährt, den Charakter des Zufälligen annehmen. Es ist unmöglich, den Unternehmergewinn als Ergebnis eines Schachspiels darzustellen, in dem der Unternehmer durch scharfsinniges, wohlüberlegtes Handeln den Gewinn erzielt; sein Partner ist kein homo oeconomicus, sondern ein wirklicher Mensch, der nicht gewohnt ist, seine Handlungen dauernd nach dem ökonomischen Prinzip walten zu lassen. Er handelt oft irrational, in dem gleichen Maße wie der Unternehmer selbst, der vom „Schachbrett" zurückgekehrt, als Mensch anderen Menschen gegenüber steht und auch durch irrationelles Handeln deren Gewinn entscheidend beeinflußt.

Wir glauben nur so die betriebswirtschaftlichen Darlegungen

144) Meithner, Buchbesprechung der Arndtschen „Rentabilität", Betriebsw. Blätter, 6. Jhgg. 4. Heft.

Findeisens verstehen zu können, wenn er von den Wegen spricht, die zu einer Gewinnquelle führen, und von denen an erster Stelle der „fingerspitzenmäßige oder gefühlsmäßige Weg" steht. Findeisen meint sogar, dieser sei in der Praxis der häufigst begangene. Das beweist die Richtigkeit unserer Darlegungen, im Unternehmergewinn ein besonderes Einkommen zu erblicken, das rechnerisch vorher nicht genau erfaßt werden kann; es entsteht aus der Einwirkung äußerer Faktoren und aus dem vielfach irrationellen Handeln der Menschen. Jenes „mögliche Einkommen" soll nach Paul Arndt „Glückseinkommen" genannt werden.

Zwar glaubt Meithner dies als Betriebswirt ablehnen zu müssen; es erscheint ihm unbefriedigend und undiskutabel. Indessen handelt es sich unseres Erachtens letzten Endes hier nur um einen Streit um Worte. Man will den Faktor oder besser das Wort „Glück" nicht im wirtschaftlichen Leben anerkennen, obwohl man mit ihm tatsächlich rechnet und die Ungewißheit seiner Entstehung mit dem Worte „Risiko" eingesteht. Es wird die Aufgabe unserer speziellen Untersuchung sein, mit Hilfe einer kritischen Sichtung der bereits bestehenden Theorieen, den Beweis für unsere Behauptung zu liefern und damit einen Beitrag zur Erklärung des Unternehmergewinnes als „Glückseinkommen" zu liefern.

Dritter Hauptabschnitt:

DIE LEHRMEINUNGEN ÜBER DEN UNTERNEHMERGEWINN.

A. Anerkennung und Betrachtung des Unternehmergewinnes als nicht selbständiges Phänomen.

a) Der Unternehmergewinn als Kapitalgewinn.

aa) Ältere Auffassungen.

Die Theorien über die Entstehungsbedingungen des Unternehmergewinnes sind verschieden. Um das Ziel der Arbeit zu erreichen und damit das Wesen des Unternehmergewinnes darzustellen, erscheint es uns notwendig, die verschiedenen Meinungen über seine Entstehung zu vergleichen.

Adam Smith[145]) ist der Begründer der Kapitalgewinntheorie. Er sieht, wie wir schon an anderer Stelle ausgeführt haben, die Gestalt des Unternehmers, aber er vermengt sie mit der des Kapitalisten, sodaß es verständlich erscheint, wenn er den Zins und den Unternehmergewinn in der gleichen Weise erklärt. Bei der Problemstellung unterscheidet Smith noch Unternehmergewinn und Zins; bei der Behandlung wirft er beide wieder durcheinander, um sie auf

145) Smith, Volkswohlstand, a.a.O. S. 60—67, S. 123 und 127.

die gleichen Ursachen zurückzuführen. Deshalb kann er für unsere Untersuchungen keine brauchbaren Ergebnisse liefern. Nach Smith führen Kapitalbesitz und Unternehmertätigkeit zum „Profit". So mußte er erklären, daß verschieden hohe Profite vorkommen, welche trotz gleicher „Kapitalgröße" oder eben deshalb verschieden sind. Daran ist er gescheitert.

Auch Ricardo gelangt zu einer Verteilungslehre, in der sich der Kapitalgewinn als reines „Residualeinkommen", wie man später sagte, vorfindet. Er versteht unter Profit den Teil des Ertrages, der dem Unternehmer nach Abzug des Arbeitslohnes und der Grundrente verbleibt. Auch Ricardo hat es verabsäumt, den großen Unterschied zwischen Kapitalist und Unternehmer zu berücksichtigen.

Eine Zuspitzung der Smith'schen Theorie zeigen die Ausführungen von Malthus und jener Engländer, die im Gefolge von Adam Smith „päpstlicher als der Papst selbst" waren, sodaß die Begriffe „Kapitalist" und „Unternehmer", Profit und Kapitalzins glattweg und unzweifelhaft synonym werden [146]).

Senior macht zuerst einen Unterschied zwischen Kapitalist und Unternehmer; er sieht die Wesensverschiedenheit der Bestandteile, die im Überschuß des Erlöses über die Kosten liegen; jedoch gelingt auch ihm eine scharfe Herausarbeitung des Unternehmergewinnes nicht. Senior spricht vom „Profit" als einem Einkommen, das „aus Besitz oder Gebrauch von Kapital nach Abzug einer Art Unternehmerlohn aus der Rente der zufälligen Vorteile erzielt wurde" [147]).

J. St. Mill bedauert in der englischen Sprache das Fehlen eines Ausdruckes, der dem französischen „Entrepreneur" gleichkommt; er ist der Ansicht, daß „Profit" eine vom Zins verschiedene Erscheinung ist, die daraus entstanden sei, indem die Arbeiter „mehr produzieren, als zu ihrem Lebensunterhalt erforderlich ist, sodaß der Gewinn aus der produktiven Kraft der Arbeit fließe" [148]).

Den hier skizzierten Theorien, die den Unternehmergewinn als einen „Kapitalgewinn" ansehen, können wir nicht beipflichten, da sie der Eigenart des von uns zu untersuchenden Einkommens in keiner Weise gerecht werden.

bb) Neuere Auffassungen.

Auch in neuerer Zeit wurde zeitweilig der Unternehmergewinn als Kapitalgewinn, bzw. als „Kapitalzins" aufgefaßt. Zu nennen sind vor allem Gelesnoff, Lexis und Wilbrandt.

Gelesnoff glaubt, den Unternehmergewinn und Kapitalzins aus dem „Besitzrecht an Kapital und der privatrechtlichen Ver-

146) Schumpeter, Theorie . . . a.a.O. S. 268.
147) Senior, Political economy, London 1872, S. 130 und 133.
148) J. St. Mill, Staatswissenschaftl. Grundsätze der politischen Ökonomie, S. 597—691.

fügung über dasselbe" ableiten zu können. „Wer die Unternehmung organisiert, erhält den Unternehmergewinn, dessen Höhe sich nach dem in der Unternehmung investierten Kapital richtet. Entsteht der Unternehmergewinn durch besondere Leistungen des Unternehmers, dann stellt er ein Einkommen dar, das den Leihzins kaum übersteigt" [149]).

Lexis sieht im Unternehmergewinn den Überschuß über den einfachen Zins, wie er einem ausschließlich mit eigenem Kapital arbeitenden Unternehmer zufallen würde [150]); er zerlegt den Unternehmergewinn in Gründungsgewinn, Überschußgewinn und Unternehmerverdienst [151]). Damit hat Lexis wohl neue termini geschaffen und neue Probleme aufgerollt, aber das Wesen des Unternehmergewinnes kommt auch bei seiner Darstellung nicht klar zum Ausdruck.

Bei Wilbrandt ist eine Unterteilung in Unternehmergewinn und Unternehmereinkommen festzustellen. Diesem Theoretiker erscheint der sonst als vierte Kategorie angeführte Unternehmergewinn als „Teil des Kapitalgewinnes" [152]). An einer anderen Stelle sagt er: „Das Kapital ist untrennbar verbunden mit der persönlichen Leistung; denn es gibt zuerst die Grundlage für den Wirkungskreis eines genialen Charakters" [153]).

Moll betrachtet den Unternehmergewinn nicht als ökonomische, sondern als eine soziale Kategorie. Leider wird die so notwendige Unterscheidung zwischen Kapitalbesitzer und Unternehmer auch in Molls Untersuchungen nicht berücksichtigt. „Es geht ferner nicht einmal an, mit Schumpeter und den anderen den Unternehmer vom Kapitalisten und noch weniger den Untergewinn vom Kapitalgewinn dauernd zu trennen. Gewiß mögen solche Trennungsversuche für die Zwecke wissenschaftlicher Analyse zunächst erlaubt sein; man muß aber dann von solchen Hilfskonstruktionen die Brücke zurückfinden zu den wirtschaftlichen und sozialen Phänomenen des wirklichen Lebens" [154]).

cc) Die Ausbeutungstheoretiker.

Die Sozialisten (Marxisten) führen den Unternehmergewinn ausschließlich auf gesellschaftliche Faktoren zurück. Sie erblicken in ihm ein Einkommen, das aus einer Klassenposition erwachsen ist und dem Arbeiter einen Teil seines Arbeitsertrages raubt.

Rodbertus sagt in seinem Dritten Briefe an von Kirchmann, der Unternehmergewinn sei im Laufe der gesellschaftlichen Ent-

149) Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 1928, S. 481 und 499 ff.
150) Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, S. 65.
151) derselbe, a.a.O., S. 167 ff.
152) Wilbrandt, Theorie der Volkswirtschaft S. 174.
153) derselbe, a.a.O., S. 173.
154) B. Moll, Unternehmergewinn u. Arbeitslohn, Ztschrft. f. d. Gesamte Staatswissenschaft, 84. Bd. 2. Heft, 1928, S. 292/293.

wicklung entstanden und an ganz bestimmte, der „Veränderung unterworfene sozialwirtschaftliche Voraussetzungen gebunden". Wenn auch Rodbertus in seinen Untersuchungen den Unternehmer als vom „Kapitalisten" verschieden ansieht, so führt er trotzdem den Unternehmergewinn auf die gleichen sozialen Ursachen zurück wie Zins und Grundrente.

Wohl unterscheidet Marx den Kapitalisten vom Unternehmer. Im Laufe seiner Untersuchungen verschwimmen aber die Grenzen zwischen diesen beiden Begriffen und es entsteht die folgende Auffassung: Nach der Bezahlung des Zinses an den Geldkapitalisten bleibt dem „produktiven Kapitalisten" ein Teil des Profites übrig, den er „um mit einem deutschen Ausdruck zu sprechen, ‚Unternehmergewinn' nennt und als Mehrwert ansieht, dafür kein Gegenwert geleistet wird" [155]).

Auch Oppenheimer macht den Fehler, Kapitalist und Unternehmer zusammen zu betrachten. Grundrente und Kapitalprofit sind nach seiner Auffassung Einkommen, die den Grundbesitzern und „Kapitalisten" auf Grund einer „Klassenmonopolstellung" zufließen. „Alle Angestellten erhalten einen Monopollohn, einen durch den Abzug des Monopolgewinnes verkürzten Lohn: sie stehen zu dem Unternehmer in einem Klassenmonopolverhältnis" [156]). Neben dem statischen Unternehmergewinn unterscheidet Oppenheimer noch einen der wirtschaftlichen Entwicklung unterliegenden Unternehmergewinn (einen zusätzlichen Unternehmerlohn), den er Pionierlohn nennt, wodurch die Bedeutung für die Gesellschaft die Pionier-Dienste vergütet, hervorgehoben wird.

Wenn auch die von uns genannten Theoretiker von dem „Phänomen Unternehmergewinn" sprechen, so kann dies doch nicht darüber hinwegtäuschen, daß sie diesen fast immer mit den gleichen Argumenten erklären, die auch für den Zins Geltung haben.

b) Der Unternehmergewinn als Arbeitslohn.

aa) Ältere Auffassungen.

In Frankreich ist J. B. Say der Verkünder einer Theorie des Unternehmergewinnes, die dessen Entstehungsbedingungen in der menschlichen Arbeitskraft erblickt, sodaß der Unternehmergewinn als Lohn einer besonderen Arbeit erscheint. Say ist der erste, der neben die Einkommenszweige Lohn, Zins und Rente den Unternehmergewinn stellt; trotzdem glaubt er, daß „Profit und Zins ein und dieselbe Sache seien" [157]). Die Ursache der Entstehung des Unternehmergewinnes liegt nach ihm im Unternehmer selbst; die-

155) K. Marx, a.a.O., III. Bd. S. 358.

156) F. Oppenheimer, Theorie der reinen und politischen Ökonomie, Berlin 1919, S. 274.

157) J. B. Say, Cours complet d'économie politique et pratique, III. Bd. Kap. VIII, S. 46 ff.

ser vereinigt mit seiner kaufmännischen Begabung, seinem tadellosen Ruf und seiner Menschenkenntnis die Bedingungen, die zur Lösung der schwierigen Fragen, welche das Wirtschaftsleben ihm aufgibt, erforderlich sind. Nur in wenigen Menschen verköreprn sich diese Faktoren. Sie machen damit die spezifische Unternehmerbegabung zu einem Seltenheitsgut, dessen Preis nach Say in dem Unternehmergewinn zu erblicken ist und dessen „Höhe von der Geschicklichkeit des Unternehmers abhängig ist, die sich besonders bei der Verwendung und Verteilung der Kapitalien zeigt“ [158]).

Say betrachtet den Unternehmergewinn als Lohn der Arbeit und sieht im Unternehmer einen Arbeiter besonderer Art, der als Leiter der Produktion qualifizierte Dienste leistet. So muß eine Theorie, die den Unternehmergewinn als eine Abart des Arbeitslohnes auffaßt, entstehen. Sie kann im Extrem dahin führen, daß man die Höhe des Gewinnes von der geleisteten Arbeit des Unternehmers abhängig macht, was von vornherein sehr bedenklich erscheinen muß. Wir können uns dieser Richtung nicht anschließen. Say hat wohl im Gegensatz zu den anderen Theoretikern die Kompliziertheit der „Unternehmerfunktion“ mit dem Hinweis auf die persönliche Leistung betont; trotzdem konnte er mit seiner Arbeitstheorie den letzten tieferen Sinn des Unternehmergewinnes nicht erfassen.

Lotz überspitzt die Forderung Says und kommt zu folgender Formulierung: „Unternehmergewinn ist wahrer Arbeitslohn“ [159]). Im Fortgang seiner Deduktion wird die Ansicht vertreten, daß der Unternehmer doppelt entlohnt werden müßte, da zu diesem Unternehmerlohn noch ein Anteil kommt, der als Entgelt für die besondere vom Unternehmer zu übernehmende Art der Leistung gilt. Lotz glaubt, daß jener Teil, der eigentlich den Arbeitern gebührt, nur dadurch dem Unternehmer zufällt, weil dieser „bei fast gleichem Verhältnis immer ein Übergewicht über die Arbeiter hat“ [159]).

Auch dieser Erklärung des Unternehmergewinnes können wir nicht zustimmen; es ist nicht ohne weiteres einzusehen, warum Lotz die Leistung des Unternehmers doppelt entlohnen will.

Roscher glaubt, der Unternehmergewinn folge den gleichen Gesetzen wie der Arbeitslohn; der einzige Unterschied bestehe darin, daß er nicht ausbedungen werden kann. Auch Roscher gibt die Trennung zwischen Arbeitslohn und Unternehmergewinn, bzw. Unternehmer und Arbeiter nicht auf, doch finden sich in seinen Untersuchungen [160]) Hinweise auf den Unterschied zwischen Arbeits- und Unternehmerlohn. „Dieser Unternehmerlohn gehorcht wesentlich denselben Naturgesetzen wie der Arbeitslohn. Nur insofern unterscheidet er sich von allen übrigen Einkommenszweigen, als er nie ausbedungen werden kann, vielmehr in dem Überschuß besteht,

158) derselbe, a.a.O. S. 369, vgl. auch Traité d'économie politique S. 379.
159) F. Lotz, Handbuch der Staatswissenschaftslehre S. 502.
160) Roscher, System der Volksw. Lehre Bd. I. S. 610, 136.

welchen der Ertrag der Unternehmung über alle ausbedungenen oder landesüblich berechneten Grundrenten, Kapitalzinsen und niederen Arbeitslöhnen darbietet. Der Unternehmerlohn ist abhängig von der Seltenheit der persönlichen Eigenschaften ... von der Gefahr des Vermögens ... Unannehmlichkeiten. Der Unternehmerlohn ist tief, je geringer die Sorge des Unternehmers für den Fortbestand und die fruchtbare Verwendung der verschiedenen Produktivkräfte zu sein braucht" [161]).

Man wird zwei Betrachtungsweisen in der älteren Theorie immer wieder feststellen können. Während einmal die „Kapitaltheorie" den Unternehmer als Anwender des Kapitals ansieht und das Hauptgewicht auf den Faktor „Kapital" legt, glaubt die „Lohntheorie" den umgekehrten Weg gehen zu müssen, indem sie die Arbeit des Unternehmers ins Licht rückt und seine Leistungen und seine Persönlichkeit analysiert. So übersehen beide Theorien die Eigenart des Gewinnes, der dem Unternehmer zufallen muß. Damit soll aber der Fortschritt, welcher in der Betrachtung der „Lohntheorie" hervorgetreten ist, die den Versuch gemacht hat, die Unternehmerfunktion genauer aufzuzeigen, weder aberkannt, noch geleugnet werden.

bb) Neuere Auffassungen.

Philippovich betrachtet das Unternehmereinkommen als ein „Ergebnis der Preisbildung, der Kosten des Produktes„ .... als eine Vergütung für eine den Bedürfnissen und Marktverhältnissen entsprechende Verwertung der produktiven Kräfte der Volkswirtschaft. Das Gesamteinkommen ist der Preis, den die Volkswirtschaft entrichtet für die Leitung der Produktion und die Verteilung der produzierten Güter auf die verschiedenen Gruppen der Konsumenten" [162]).... „Es ist zwar eine historisch rechtliche, aber keine rein ökonomische Kategorie" [163]).

Ad. Wagner dagegen sieht im Unternehmergewinn das Ergebnis der „reinen Ökonomie, weil er und insofern stets ein notwendiges Entgelt für unentbehrliche, spezifisch eigenartige Dienstleistungen des Unternehmers in jeder historisch gewesenen, bestehenden und künftig denkbaren Organisation des Produktionsprozesses in der Volkswirtschaft ist, speziell ein Entgelt für die wertbildende Tätigkeit des Unternehmers als Organisator und Leiter, woraus die Berechtigung auf einen Anteil am Produktionsreinertrag entspringt [164]). ..... der Unternehmergewinn ist ein spezifischer Arbeitslohn ..... er ist das Einkommen, das der Unternehmer als solcher erhält ..... er ist das Entgelt für spezifische Mühen und Sorgen ..... welche physisch als Lastmomente empfunden werden. Sie müs-

161) W. Roscher, System der Volkswirtschaft, Bd. I. S. 590 und 607.
162) Philippovich, Grundriß der pol. Ökonomie, I. Bd. 17. Aufl. S. 344 ff.
163) derselbe, a.a.O., S. 247.
164) A. Wagner, Theor. Soz. Ökonomik, Leipzig 1907, S. 355.

sen durch ökonomische Lustmomente in einem angemessenen sicheren Profit: Kapitalgewinn und Unternehmergewinn ausgeglichen werden“ [165]).

Wieser geht davon aus, daß in der tauschlosen Wirtschaft der Ertrag einer Unternehmung auf Boden, Kapital und Arbeit aufzubauen ist. Der als Quote der Kapitalsubstanz zu betrachtende Teil des Reinertrages des „Kapitals wird Kapitalzins oder Zins schlechthin genannt“; dieser stellt in einer tauschlosen Wirtschaft den Unternehmergewinn dar [166]). Diesen Unternehmergewinn erklärt Wieser daraus, daß die Unternehmerstellung die Verbindung einer führenden Arbeitsleistung mit einem gewissen Kapitalbesitz fordert, den man zu eigen hat, oder infolge seiner „Kreditwürdigkeit zur Verfügung gestellt bekommt“ [167]). An einer anderen Stelle versucht Wieser eine Beziehung zwischen der Leistung des Unternehmers und dem Gewinn herzustellen, um als besondere Art des Unternehmergewinnes den „Gründergewinn“ anzusprechen, der für die „Unternehmung der Unternehmung“ anzusprechen ist [168]).

c) Versuche der Verbindung beider Theorien.

Die Gesamtwürdigung der dargestellten Ansichten muß ergeben, daß die neueren Theoretiker zu keinem Fortschritt gekommen sind. Es lag also nahe, daß man den Versuch machte, in einer Verbindung der beiden Hauptrichtungen eine Erklärung der Enstehung zu geben, um in einer kombinierten Lohn-Zins-Theorie die Hauptkriterien darzustellen.

Storch unterscheidet zwischen dem Unternehmergewinn und den anderen Bestandteilen im Unternehmereinkommen, rechnet aber jenen gleichzeitig zum Lohn und Kapitalgewinn, und zieht die Konsequenz, daß der Unternehmergewinn ein Preis für die Arbeitsleistung des Unternehmers sei, sich aber gleichzeitig in einem gewissen Verhältnis zur Größe des vorhandenen Kapitals bewege [169]).

Hermann scheidet aus dem Gesamteinkommen neben einer Risikoprämie für dargeliehenes Kapital den zufälligen Bestandteil Lohn aus, den der Unternehmer in seiner Eigenschaft als „Arbeiter des Betriebes“ erhält. Was als Rest des Unternehmereinkommens übrig bleibt, sieht Hermann als wahres Einkommen, als Unternehmergewinn an: „Der Überschuß des Preises der Produkte über den Betrag des für die Herstellung und Zumarktbringung aufgewendeten Kapitals heißt im weitesten Sinne der Gewinn der Produktion. Ist das angewendete Vermögen ganz Eigentum des Unternehmers, so ist der Gewinn ausschließlich Einkommen desselben [170]).

165) A. Wagner, a.a.O. S. 357.
166) v. Wieser, Grundriß der Soz. Ökonomie, I. Abteilg. I. Teil, S. 91 und 105.
168) derselbe, a.a.O., S. 374/375.
169) vgl. dazu, Handbuch der nat. Wirtschaftslehre, S. 261 ff.
170) Hermann, Staatsw. Untersuchungen, Leipzig 1924 S. 145/146.

Scheidet man daher den Arbeitslohn des Unternehmers vom Gewinn aus und nimmt man an, jeder Unternehmer betreibe sein Erwerbsgeschäft ganz mit eigenem Kapital, so wird er jenen Überschuß der Preise über seine Kapitalanlage als Vergeltung für die unmittelbare Nutzung des ganzen Vermögens betrachten, das er teils im fixen, teils im Betriebskapital des Geschäftes anwendet“ [171]). An einer anderen Stelle sagt Hermann: „Für die mit dem Kapital wachsende Sorge der Geschäftsführung im Ganzen erhält der Unternehmer ein dem Kapital proportionale Vergeltung im Gewinn. Dieser zerfällt daher, wenn der Unternehmer mit fremdem Kapital arbeitet in zwei Teile, den Zins und den Unternehmergewinn“ [172]).

Rau wählt die Bezeichnung „Gewerbeverdienst“ und meint damit „was dem Unternehmer nach Abzug all seiner Kosten übrig bleibt“. „Der Gewerbsverdienst ist ein eigenartiges Einkommen, welches aus einer Zusammenwirkung und Verbindung von Kapital entspringt, zusammengesetzt ist aus Arbeitslohn und einer Vergütung für aufgewendetes Kapital aber so, daß beide Bestandteile genau miteinander verbunden sind“ [173]).

Auch in jenen Theorien können wir keine befriedigende Erklärung sehen. Sie erscheinen uns unfertig, da man sich noch nicht einmal die Mühe macht, die Frage zu beantworten, wie es überhaupt möglich sei, eine Erscheinung als Lohn und Zins zugleich anzusprechen, da doch diese Faktoren verschiedener Natur sind und nicht denselben Gesetzen gehorchen.

d) Die dynamische Theorie.

Die Vertreter dieser Richtung sind Schumpeter und Amonn. Schumpeter hat sich bemüht, aus der Fülle des vorliegenden Materials das herauszuarbeiten, was dem Unternehmergewinn die feinste Präzisierung zukommen ließ. Er scheidet die „Statik“ von der „Dynamik“ und betont, daß in einer Statik niemals ein Unternehmergewinn entstehen kann, da hier ein Kostengesetz waltet, das „den vollen Produktionsertrag nach der Grenzproduktivität an Boden und Arbeit als einzige Kostengüter verteilt“. Ein Erlös deckt in jener Wirtschaftssphäre die Kosten; man kennt nur die Einkommenszweige Lohn und Grundrente; ein Gewinn kann dabei nicht entstehen, da nach Schumpeter in der Statik keine Möglichkeit gegeben ist, die „Durchsetzung neuer Kombinationen“ durch den Unternehmer, was einem technischen Fortschritt gleichkommen kann, vorzunehmen.

---

171) Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, 3. Aufl. S. 146, vgl. S. 147—149.

172) derselbe a.a.O. S. 80.

173) Grundsätze der Volksw. Lehre, 2. Aufl. Heidelberg 1868, S. 249, 1. Aufl. S. 104.

In jener „Durchsetzung neuer Kombinationen", die in der Dynamik so wichtig werden, sieht Schumpeter den Ursprung des Unternehmergewinnes, „der einen Überschuß über die Kosten darin Unternehmerzins, Risikoprämie und Kapitalzins zu verstehen sind", darstellt. Der Unternehmergewinn ist „keine Rente, etwa ein Ertrag differentieller Vorteile an den dauerbaren Elementen eines Betriebes, er ist nicht Kapitalgewinn, er ist auch nicht Lohn. Denn der Lohn bestimmt sich nach der Grenzproduktivität der Arbeit, der Unternehmergewinn macht eine eklatante Ausnahme davon. Sein Problem liegt gerade darin, daß Kosten- und Grenzproduktivitätsgesetze ihn auszuschließen scheinen. Lohn ist dauernder Einkommenszweig, Unternehmergewinn ist überhaupt kein Einkommenszweig. Er ist Kind und Opfer der Entwicklung. Ohne Entwicklung kein Unternehmergewinn und ohne Unternehmergewinn keine Entwicklung" [174]). . . „Unternehmergewinn ist der Wertausdruck dessen, was der Unternehmer schafft, in ganz demselben Sinne wie der Lohn der Ausdruck dessen ist, was der Arbeiter schafft." Schumpeter wendet sich gegen die Theoretiker, die im Unternehmergewinn einen Lohn sehen, da der Unternehmergewinn kein Preis sei, mit Ausnahme für den Unternehmer selbst. „Wer steht ihm aber als Kontrahent gegenüber? Jede andere Antwort als Niemand beruht auf einer Fiktion" [175]).

Wir haben am Anfang eine Würdigung der Schumpeterschen Grundauffassung vom Unternehmer vorgenommen. In Anlehnung an jene Sätze soll zur Ergänzung folgendes hinzugefügt werden. Wenn Schumpeter nur dem „Pionier" — dessen Bedeutung niemals zur Diskussion gestellt werden kann — Lohn und Gewinn zuspricht, dann kann jene Auffassung nur das Ergebnis einer falschen Fragestellung sein. Schumpeter übersieht die Bedeutung der dem „Pionier" Folgenden, der „Nachgehenden", er übersieht, daß auch im „Nachfolgen, im geschickten Verwerten anderer Ideen und Anpassen auf den einen Betrieb, eine Unternehmerleistung zu sehen ist, daß auch dabei noch ein großes Maß selbständiger Arbeit und Entschlußkraft ..... notwendig ist, ohne daß dadurch neue Kombinationen durchgeführt würden" [176]). Denn wie jener Pionier können die Nachgehenden Lohn und Gewinn erhalten und es ist sehr fraglich, ob die technischen „Neuerer wirtschaftlich am erfolgreichsten sind" [177]).

174) Schumpeter, Theorie der wirtschaftl. Entwicklung, S. 235 ff.
175) derselbe, a.a.O., S. 434.
176) Hilger, Zur Lehre vom Unternehmergewinn, S. 90.
177) P. Arndt, Rentabilität, a.a.O., S. 33.

B. Anerkennung des Unternehmergewinns als arteigenes Phänomen.

a) Erste Deutungsversuche.

Bei den nun zu nennenden Theoretikern können wir einen Fortschrift feststellen. Er besteht darin, daß der Unternehmergewinn als ein selbständiges und eigenartiges Phänomen anerkannt und erklärt wird.

Hufeland betrachtet den Unternehmergewinn als Restertrag, der nach der Ausscheidung von Kapitalersatz, Arbeitslohn und Risikoprämie übrig bleibt[177a]). Hufeland spricht an einer Stelle vom Unternehmergewinn als einer Gefahrenprämie, die der „Kapitalverwender" tragen muß, und an einer anderen Seite von einer „Rente der besonderen Eigenschaften", die im Talent und der Fähigkeit des Unternehmers bestehen. Hufeland gebührt das Verdienst, als erster wenigstens teilweise die Eigenart des Unternehmergewinnes erkannt zu haben.

Thünen gibt eine andere Erklärung des Unternehmergewinnes, den er als den Überschuß ansieht, „der dem Unternehmer eines Gewerbes bleibt, wenn man in Abzug bringt die Zinsen des angewandten Kapitals, die Assekuranzprämie für Schiffbruch, Feuergefahr, Hagelschlag, die Besoldung eines Kommis, Administrators usw. der die Geschäftsführung, Anordnung des Ganzen und die Aufsicht übernimmt"[178]). „In dem Maße, als der Verlust eines Teiles oder des ganzen Vermögens empfindlicher ist, dem Glück und der Zufriedenheit mehr raubt als eine gleiche Vergrößerung des Vermögens dem Lebensglück hinzufügen kann, in dem Maße muß auch bei Gewerbsunternehmungen die Wahrscheinlichkeit des Gewinns größer sein, als die des Verlustes"[179]). So umschreibt Thünen den Gewinn als eine psychologisch begründete Gefahrenprämie. Neben diesem Unternehmergewinn hat der Unternehmer einen besonderen Anspruch auf eine Industriebelohnung, da seine Arbeit höher eingeschätzt werden müsse als die eines Angestellten. „In Zeiten, wo durch die Wechselfälle der Konjunktur das Geschäft große Verluste bringt, wo die Ehre und das Vermögen des Unternehmers auf dem Spiele stehen, ist der Geist desselben nur von einem Gedanken beseelt, wie er das Unglück abwenden kann; Schlaf flieht sein Lager. Die schlaflosen Nächte des Unternehmers sind jedoch nicht unproduktiv. Hier faßt er Pläne und kommt auf Gedanken zur Abwendung seines Mißgeschickes, die dem besoldeten Administrator, wie ernstlich dieser auch seine Pflicht zu erfüllen strebt, doch verborgen bleiben, — weil sie erst aus der höchsten Anspannung aller auf einen Punkt gerichteten Geisteskräfte hervorgehen. Die Not ist die Mutter der Erfin-

177a) Hufeland, Neue Grundlegung der Staatsw. Kunst I. Teil S. 292.
178) Thünen, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Zweiter Teil 1. Abteilung, Rostock 1850 S. 80.
179) derselbe, a.a.O. S. 82.

dungen, und so wird der Unternehmer durch seine Bedrängnis zum Entdecker und Erfinder in seiner Sphäre“ [180]). .... An einer anderen Stelle heißt es: „Der für eigene Rechnung und Gefahr arbeitende Unternehmer besitzt bei übrigens gleichen Eigenschaften eine größere Leistungsfähigkeit als der besoldete Stellvertreter — wie groß dessen Pflichttreue auch sein mag“ [181]). Mit diesen Sätzen gibt Thünen die Begründung für die Industriebelohnung, die zusammen mit dem Unternehmergewinn den „Erwerbsprofit“ ausmachen.

Hufeland und Thünen sehen also in dem Unternehmergewinn eine eigenartige Einkommenskategorie. Aber beide machen nur einen Anfang; zu Ende geführt wird der Gedankengang erst durch Mangoldt.

Mangoldt zerlegt das Einkommen des Unternehmers in den Lohn für die eigene Tätigkeit des Unternehmers und weiter in Zins für das eigene Kapital, in Gefahrenprämie (Unternehmerlohn), Unternehmerzins und Unternehmerrente. Damit nimmt er eine große Zweiteilung vor, indem er einmal die Summe unterscheidet, welche der Unternehmer in anderweitiger Verwendung seines Kapitals und seiner Arbeit erlangen könnte, und dann den Überschuß der ihm aus seiner Stellung als Unternehmer anfällt und den er als Unternehmergewinn betrachtet. Der Unternehmergewinn „ist weder Lohn noch eine besondere Art von Zins, sondern ein eigentümliches Einkommen“ [182]). Zum Unterschied von Lohn und Zins, die aus den Ergebnissen „früherer Produktionsperioden“ [183]) erhalten werden, ergibt sich der Unternehmergewinn aus dem Ergebnis der laufenden Produktionsperiode; deshalb dient er nicht nur zur Sicherung der Lebensbedürfnisse, sondern auch nur zu einer Verbesserung des gegebenen Zustandes“. Die Rentenbestandteile die der Unternehmergewinn enthält, werden nach Mangoldt im Laufe der Zeit verschwinden; denn sie sind nur mögliche Bestandteile des Unternehmergewinnes mit Ausnahme der Gefahrenprämie.

Wir folgten Mangoldt bei unserer Betrachtung nicht bis in alle Einzelheiten; denn wir haben den Eindruck gehabt, daß ihm in seinen feinsinnigen und eingehenden Betrachtungen der Überblick verloren ging, und daß er eine zu große Aufteilung des Unternehmergewinnes vornahm, sodaß am Ende der Untersuchung der einheitliche Begriff Unternehmergewinn nicht mehr vorherrscht. Das soll aber in keiner Weise das Verdienst Mangoldts schmälern, das darin besteht, den Unternehmergewinn als solchen erkannt und seine Eigenart zur Grundlage seiner Untersuchung gemacht zu haben.

Wenn wir bei der Beurteilung dieser Erklärung der Entstehungsursache des Unternehmergewinnes zu einer teilweisen Be-

180) Thünen, Bestimmungsgründe für Arbeitslohn und Unternehmergewinn, Neustrelitz 1848 S. 30.
181) derselbe a.a.O. S. 31.
182) v. Mangolt, Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1855 S. 110.
183) derselbe, a.a.O. S. 49, 156, 103.

jahung kommen, so geschieht dies deshalb, weil die Loslösung des Unternehmergewinnes von allen anderen Bestandteilen des Unternehmereinkommens richtig ist und man nur mit einer solch scharfen Abgrenzung zum Ziele kommen kann.

b) Die Rententheorien.

Die in diesem Abschnitt zur Sprache kommenden Theoretiker gehen von einer anderen Seite an das Problem heran, indem sie das Rentenprinzip in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung stellen und den Unternehmergewinn für einen „Differentialgewinn", der auf die verschiedensten Ursachen zurückgeführt werden könnte, erklären.

Mataja dringt mit seinen Untersuchungen nicht bis zum Kernpunkt des Problems vor[184]); er lehnt sich an Mangoldt an und fußt auf der Preistheorie Mengers, unterscheidet aber nicht scharf genug zwischen Zins und Unternehmergewinn. Unser Urteil wird durch Böhm-Bawerk bestätigt, der ihn in der Geschichte seiner Kapitalzinstheorien lobend erwähnt.

Gross will den Unternehmergewinn nicht als Rente bezeichnen, da er in ihm ein unregelmäßiges Einkommen sieht; das hindert ihn aber nicht, den Unternehmergewinn immer wieder mit den Argumenten des Rentenprinzipes zu erklären[185]).

Liefmann betrachtet den Unternehmergewinn als eine Einheit und lehnt eine Unterteilung als Phantasie, als willkürliche „Konstruktion" ab[186]).

A. Lampe versucht mit seiner Unternehmergewinntheorie eine konsequente Fortführung der klassischen Theorie und kommt zu der Betonung der Wesensgleichheit von Unternehmergewinn und Grundrente[187]). Wie die Bodenkraft erhält die Unternehmerfunktion ihr Entgelt aus den Preisen der Produkte[188]). So entsteht eine Entwicklungsskala der Leistungen der Unternehmer. „Treten die besten Unternehmer mit Waren zuerst auf den Markt und begegnen einer Nachfrage, die nur zum Teil befriedigt würde, wenn sie zu den bedungenen Kosten der Unternehmer zuzüglich des zur Veranlassung ihrer Tätigkeit pro Gütereinheit mindestens notwendigen Gewinns effektiv werden könnte. Die Unternehmer sehen diese Situation voraus oder sie werden nachträglich erkennen, daß sie in der Lage sind, einen höheren Preis zu fordern, sodaß sich zwischen Knappheitspreis und der relativ höchsten Kostensumme eine mehr oder minder erhebliche Diskrepanz herausstellt. Der Überschuß veranlaßt weitere Unternehmer, nur mehr geringerer Qualität eben-

184) v. Mataja, Der Unternehmergewinn, Wien 1884.
185) Gross, Die Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1812, S 14 u. 94.
186) R. Liefmann, Grundsätze der Volksw. Lehre Bd. II, Grundlagen des Tauschverkehrs, 2 Aufl. Stuttgart 1922, S. 554.
187) A. Lampe, Schumpeters System und die Ausgestaltung der Verteilungslehre, S. 539.
188) derselbe, a.a.O. S. 527.

falls zu produzieren. Sie arbeiten entsprechend dieser minderen Befähigung sowie infolge der durch ihre Nachfrage steigenden Preise der Produktionselemente mit höheren Kosten, während gleichzeitig der Knappheitspreis der Güter aus den genannten Gründen sinken muß; die Differenz wird fortlaufend kleiner, bis sie nicht mehr ausreicht, neue Unternehmer heranzuziehen. Der letzte noch notwendige heranziehbare Unternehmer arbeitet zu den Produktionskosten" [189]). Lampes Darstellung gleicht sich, wie man sieht, an die klassische Beantwortung der Frage der Grundrente an.

Alfred Marshall wendet das Gesetz des abnehmenden Ertrages nicht nur auf Grund und Boden an, sondern er gelangt zu einer Verallgemeinerung und behauptet dessen Gültigkeit auch für die Werte schaffende Industrie. Voraussetzung ist, daß die ganze Anlage der Unternehmung, Kapital, Arbeit und Besitzverhältnisse, unverändert bleiben. Nur dann wird nach Marshall eine jede Teilquantität mit höheren Kosten erzeugt; das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages, so deduziert er weiter, ist nur solange ausgeschaltet und schlägt sich in das Gegenteil vom „zunehmenden Ertrage" um, wenn bei steigender Nachfrage der genannte „Sachapparat" des Betriebes auf die Erzeugung einer großen Produktmenge eingestellt ist. In der Zwischenzeit fallen den Erzeugern der die stärkste Nachfrage erzielenden Produkte Extragewinne zu, die Marshall Quasirenten nennt. „Das Reineinkommen aus früher geschaffenen Produktionsinstrumenten soll deren Quasirenten genannt werden, zum Teil deshalb, weil bei Betrachtung von Zeitperioden, die zu kurz sind, als daß auf eine Änderung der Nachfrage nach solchen Produktionswerkzeugen alsbald eine Änderung ihres Angebotes folgen könnte und der bestehende Vorrat zeitweise als fest gegeben angesehen werden muß. Denn für die betreffende Zeit haben sie zu dem Preis der Dinge, an deren Produktion sie teilnahmen, fast die gleiche Beziehung, wie der Boden oder irgend eine freie Naturgabe, deren Menge dauernd fixiert ist und deren Reineinkommen eine wirkliche Rente ist" [190]). „So erhalten wir eine fortlaufende Reihe im Übergang von freien Naturgaben über die dauerhaften Bodenverbesserungen zu weniger dauerhaften, zu landwirtschaftlichen und Fabrikgebäuden, Dampfmaschinen usw. und schließlich zu den weniger haltbaren und immer weniger langsam hergestellten Gütern" [191]).

Marshall nimmt eine Unterteilung des Unternehmergewinnes vor und schließt in den Unternehmergewinn den Unternehmerlohn ein, denn „beim Unternehmer ist der Unterschied in der Mühe so gering, ob er die in seinem Besitz befindliche Unternehmung nur teilweise arbeiten läßt, oder ob er mit Volldampf arbeitet, daß ihm in der Regel kaum einfällt, seine eigene Mehrarbeit als

189) Lampe, a.a.O. S. 530 ff.
190) A. Marshall, Handbuch der Volkswirtschafts-Lehre, Bd. 1, S. 413.
191) derselbe, a.a.O. S. 419.

einen Abzug von diesem Gewinn anzusehen“ [192]). Damit nimmt Marshall in seinen Begriff vom Unternehmergewinn eine Quasirente, eine Talentrente und außerdem eine Risikoprämie mit hinein. Interessant ist, daß Marshall im Verlaufe seiner Untersuchungen und dabei besonders in den „Principles“ auf Gewinne aufmerksam macht, die die Unternehmer durch zufällige und von ihrem Willen unabhängige Ereignisse machen können; er nennt diese Gewinne Gewinne aus „conjuncture“ und „opportunities“, „independent of the will of the owner, of his activity and his remissnes“ [193]). In einem anderen Zusammenhang weist Marshall darauf hin, daß „the quasi rent of a particular business is often very much affected by changes in its industrial environment and opportunity or conjuncture“ [194]).

Knight nimmt gegen Marshall Stellung. Er glaubt Marshall belaste seine Ausführungen mit einer zu großen Fülle von Einzelheiten, da er durchaus eine Annäherung an die Wirklichkeit vornehmen will. Leider erfolge diese Änderung auf Kosten der Klarheit und Übersichtlichkeit. „He refused to lay as closely as possible to concrete reality and discussing representative conditions as opposed to limiting tendencies. The gain in concreteness and realism is in our opinion more than offset by the obscurity, vagueness and unsystematic character of discussing the inevitable consequence of burying fundamentals in overhelming mass of qualification and detail“ [195]). Nicholson sagt von der Quasirente: „On the whole of my opinion quasi rent is a species of conjuncture profits“ [196]).

Adolf Weber tendiert mit seinen Ausführungen in der gleichen Richtung wie A. Marshall, von dessen Theorie er stark beeinflußt ist. Auch er sieht im Unternehmergewinn einen Gewinn, der, falls er nicht mit Lohn und Risikoprämie zusammenfällt, als Quasirente angesprochen werden muß. „Schon die erste Einführung besserer Produktionsinstrumente und Arbeitsmethoden verspricht Quasirenten, und es ist Sache des Unternehmers, sich darum zu bemühen“ [197]).

Wenn Adolf Weber im Verlauf seiner Untersuchung vom Unternehmergewinn als einem Differentialeinkommen spricht, so ist gegen die Einführung des Wortes nichts einzuwenden, da „der Zusatz Diffential nichts weiter bedeutet, als abgestuft. ... Nicht nur der Unternehmergewinn (und die Grundrente), sondern auch der Lohn ist ein „Differentialeinkommen“ [198]). Trotzdem ist es uns nicht möglich, den Anschauungen und Gedankengängen der vor-

192) Marshall, a.a.O. S. 593.
193) derselbe, Principles of Ecconomics, Volum 1, 3. Aufl. London 1895.
194) derselbe, Principles, S. 703.
195) Knigth, Risk, uncertainety, profit, Boston 1921, S. 15, vgl. dazu Redvers Opie, Die Quasirente in Marshalls Lehrgebäude, Archiv f. Soz. Wissenschaft und Soz. Pol. Tübingen 1928, Bd. 60, S. 267.
196) Nicholson, Principles of political economy, New York 1893, S. 414.
197) Ad. Weber, a.a.O., S. 157 ff.
198) P. Arndt, Rentabilität, S 28 Anmerkung.

gegangenen Theoretiker entsprechend, den Unternehmergewinn als eine Art Rente anzusprechen. Denn, „entweder ist der Unternehmergewinn eine Rente und seinem Wesen nach dasselbe wie die Grundrente, dann erübrigt sich das ‚Quasi' — oder er ist es nicht, dann ist durch die Bezeichnung ‚Quasi' die Verschiedenheit der Erscheinungen nicht deutlich genug ausgedrückt, da eine Assoziation von Unternehmergewinn und Grundrente durch die gemeinsame Bezeichnung als Rente hervorgerufen wird" [199]).

Wir konnten an dem Beispiel der Lampeschen Untersuchung des Unternehmergewinnes zeigen, wohin der Weg geführt hat, als man die Auffassung vom Unternehmergewinn als eine Art Rente konsequent unterbaute.

c) Die Risikotheorien.

Die Risikotheorien gehen von der Risikoübernahme durch den Unternehmer aus. So sagt z. B. Carver: „The enterpriser is essentially the man who undertakes something and relieves others of a part at least of the risk which they would otherwise have to take" [200]). Kleinwächter geht bei seiner Untersuchung davon aus, daß dem Unternehmer die „drei Produktionsfaktoren zu einem geringeren Preise überlassen werden, als er sie selbst verwertet" und sieht die Ursache in dem Umstand, daß der Unternehmer die Sorge (das Risiko) der Produktion auf sich nimmt [201]).

Für die Stellung Diehls zu diesem Problem sind die folgenden Sätze charakteristisch. „Der Unternehmergewinn ist eine besondere Art des Arbeitseinkommens — das Entgelt für die selbständigen dispositiven Arbeitsleistungen im eigenen Unternehmen..... Da die Unternehmerleistungen in der Regel mit Risiko verbunden sind und Verlust oder Enbuße des investierten Kapitals zur Folge haben können, enthält der Unternehmergewinn zugleich eine Risikoprämie ....." [202]). „Der Unternehmergewinn soll gerade der Erfolg geglückter Spekulation sein, wie bei Mißerfolg Verlust eintritt." ..... „Jeder Unternehmergewinn trägt den Charakter des Konjunkturgewinnes an sich, denn die Auf- und Abbewegungen des Konjunkturenverlaufes sind für die kapitalistische Produktionsweise typisch."

Del Vechio, der in der Reihe der hier betrachteten Theoretiker einen bedeutenden Platz einnimmt, betrachtet das Problem des Unternehmergewinnes unter einem besonders charakteristischen Blickwinkel. „Auch unter der Bedingung vollständig freier Konkurrenz muß sich ein gewisses Plus in der Entlohnung desjenigen Unternehmers, Spekulanten, Versicherers ergeben, der ein Risiko auf

199) L. Schnittkind, a.a.O., S. 84.
200) Th. Carver, Principles of national economy New York 1921, S. 551.
201) Kleinwächter, Lehrbuch der Nationalökonomie, Leipzig 1902, S. 436.
202) Diehl, Unternehmergewinn und Konjunkturengewinn, Jahrbuch f. Nat. Ökonomie und Statistik 1931 S. 498 und 503.

sich nimmt" — ..... und der „Unternehmergewinn entspricht in irgend einer Weise der Schätzung des zu übernehmenden Risikos durch den Unternehmer." Del Vechio spricht vom Risiko als „einem Element, das in direkter Funktion der Arbeitsmenge variiert, sodaß man es nicht unabhängig von der Arbeitsmenge, die auf die Produktion verwendet wurde, messen kann"; es zeigt sich als „Multiplikator der Kosten, die sich aus Arbeit und Werten zusammensetzen". ..... „Sofern diese unter ökonomisch entsprechenden Bedingungen keiner Versicherung zugänglich sind, ist dies die Grundlage des Profits" [203]).

Nach Del Vechio stellt der Unternehmergewinn weder ein „Residualeinkommen" noch ein aus Ausbeute entstandenes Einkommen dar; er entsteht vielmehr aus der Konkurrenz zwischen „Profit und Prämie".

„Es bestehen (wie man sagen kann) keine Risiken, die ganz und gar versicherbar sind, und keine, die absolut von jeder Versicherung ausgeschlossen sind. .... Das einzige Kriterium, um das Risiko, das versichert werden muß von dem zu unterscheiden, das nicht versichert werden muß, ist die Konkurrenz zwischen Profit und Prämie, die ihrerseits neben anderen Momenten, die damit verbunden sind, nach Maßgabe der gewohnten Bindungen, der Interdependenz, den Profitsatz und die Höhe der Prämie und damit, wer Unternehmer und Versicherer sein muß, bestimmt" [204]).

Bei der Beurteilung dieser Auffassung glauben wir sagen zu dürfen, daß sie nicht allgemein gültig sein kann, vor allem schon deshalb nicht, weil die verschiedenen Funktionen des Unternehmers hier nicht klar genug herausgearbeitet worden sind.

C. Anerkennung des Unternehmergewinnes als Glückseinkommen.

Walras, Gide und andere bringen in die Untersuchung über die Entstehungsbedingungen des Unternehmergewinnes den Gesichtspunkt der „Friktionen", der Reibungen und Unvollkommenheiten auf dem Gebiete der Preisbildung. Wenn auch der Grundgedanke der Friktionen im Konkurrenzsystem sich in unserer Betrachtung als ein Fortschritt gegenüber den anderen Theorien erweist, so muß doch gesagt werden, daß in diesem, seiner Natur nach passiven und negativen Tatbestand keine hinreichende Deutung des Unternehmergewinnes erblickt werden kann.

Clark, der zu dieser Richtung zu zählen ist, betont die schon an anderer Stelle angeführte Unterscheidung von „Statik" und „Dynamik" und kommt so zu dem Ergebnis, daß in der Statik kein Unternehmergewinn vorhanden sein kann.

203) Del Vecchio, Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Bd. Einkommensbildung, S. 283, 286 ff.

204) derselbe a.a.O. S. 291.

Gustav Cassel sagt in seiner Theorie vom Unternehmergewinn: „Unternehmergewinn ist Überschußertrag im engeren Sinne. Für die meisten Unternehmer dürfte ein Unternehmergewinn nur unter besonders günstigen Konjunkturen entstehen.... Der reine Unternehmergewinn ist oft das Ergebnis reiner Zufälligkeiten, z. B. einer für die speziellen Unternehmen besonders günstige Entwicklung des Absatzes, auf welchen der Unternehmer keinen Einfluß gehabt hat ..... er beruht im übrigen auf einer Art Vorzugsstellung .... in diesen Fällen ist der Unternehmergewinn als eine Art Rente der Vorzugsstellung aufzufassen“[205]). Dann verweist er einen Teil des Unternehmergewinnes in die Theorie des Kapitalzinses, den anderen Teil behandelt er garnicht mehr. Trotz allem hat Gustav Cassel die Problematik richtig gezeigt: „Der Unternehmergewinn hat auf den ersten Blick den Charakter eines reinen Differentialgewinnes, der nur als Folge der Verschiedenheit der Kosten in den verschiedenen Betrieben entsteht.“

Klarer wird der Unternehmergewinn von den folgenden Theoretikern als „Glückseinkommen“ oder doch zum mindesten als aus „Glücksfaktoren“ entstanden, behandelt.

Leroy-Beaulieu[206]) unterscheidet vier Bestandteile des Unternehmereinkommens: Lohn für leitende Arbeit, Risikoprämie, Entgelt für die Geschicklichkeit und umsichtige Geschäftsführung und endlich die Gabe des Zufalls. Arndt nennt jene Faktoren — nach Moltke — die „Elemente jeden menschlichen Erfolges: Genie, Geduld, Geld und Glück“ und betont, daß der Glückscharakter des Unternehmergewinnes mit diesen Worten kaum stärker ausgesprochen werden kann[207]). Einen richtigen Ansatz finden wir auch bei Roscher, wenn wir auch seinen weiteren Ausführungen nicht zustimmen können. „Erhalten einzelne Unternehmer vom Glück begünstigt, viel mehr Ersatz, als ihre Verluste betragen haben, so ist das wieder kein Einkommen, sondern außerordentlicher Gewinn, Lotteriegewinn vergleichbar, wenn man nicht von der Belohnung eines außerordentlichen Mutes (Eiselen) sprechen will“[208]).

Schröder betont ebenfalls den Glückscharakter; denn „wie das Glück, dem alle nachjagen und das so wenige erreichen ..... ist der Unternehmergewinn[209])..... Der Unternehmergewinn ist die Frucht eines organischen Prozesses, in welchem exakte Gesetze walten, wie in der Natur und im Menschen selber, Gesetze, welche die Menschheitserscheinungen durchfluten, Unternehmen und Unternehmergewinn regeln und hemmen. Diese Gesetze machen den Unternehmergewinn zu einem Dinge, welches eben, trotzdem, daß sein

---

205) Gustav Cassel, Theoretische Soz. Ökonomik Erlangen 1923, S. 156 ff.
206) Leroy-Beaulieu, Essai sur la répartition des richesses, 2. edition 1883, S. 49.
207) P. Arndt, a.a.O. S. 49.
208) Roscher, Grundlagen der Nationalökonomie Stuttgart 1866.
209) Schröder, Das Recht der Wirtschaft, Leipzig 1896, S. 23.

Charakter, sein Werden und seine Vollendung so ganz individualistischer Natur sind, nicht jedermann erringen kann. Dem einen muß er mißglücken, dem anderen gelingen,ge lingen und mißglücken nach den Gesetzen, denen der Unternehmergewinn unterliegt..... Auch der Unternehmergewinnn unterliegt einer gesetzlichen Werdung und Vernichtung, wenngleich dem Menschenauge in konkreten Fällen oft im voraus die mannigfachen Einflüsse auf seine Gestaltung verborgen sind" [210]).

Read hat einen wichtigen Gedanken zu diesem Problem zum Ausdruck gebracht: „Was immer in einem Geschäfte über die Verzinsung des angewandten Kapitals erzielt wird, ist entweder Lohn, Belohnung für die Arbeit und Anstrengung, die Gewandtheit und Geschicklichkeit in der Anwendung des Kapitals oder das Resultat des Glückes oder Zufalles, jener geheimen und unbekannten Ursachen, welche in einem Geschäfte den Gewinn bald höher stellen, bald verringern oder ganz verschwinden machen, und kann dann als Risikoprämie angesehen werden, welche ebensowenig verwechselt werden sollte mit dem gewöhnlich vom Kapital zu erzielenden Gewinn als mit dem gewöhnlichen Lohne der Arbeit; denn ein solcher zufälliger Gewinn ist durch keine bestimmten Gesetze geregelt, fällt demnach außer den Bereich der Wissenschaft, oder doch zum mindesten der politischen Wissenschaft, welche sich allein mit bekannten und bestimmten Ursachen befaßt und die übrigen außer Acht läßt" [211]). Die letzten Sätze ließen die Auffassung zu, daß wir nach der Ansicht Reads niemals zu einem sicheren Erkennen des Unternehmergewinnes gelangen können, da sich die einzelnen Faktoren seiner Entstehung einer wissenschaftlichen Feststellung entziehen. Wir glauben dagegen, daß Reads unscharfe Formulierung einen falschen Sinn ergeben muß, und daß seine Sätze nur besagen, daß zufällige Gewinne durch keine bestimmten Gesetze geregelt werden könnten. Wir werden unsere gegenteilige Meinung in einem späteren Abschnitt zu begründen versuchen. Man wird uns kaum widersprechen können, wenn wir behaupten, daß jene im Sinne Reads die Entstehung des Gewinnes verursachenden äußerlichen zufälligen und die inneren Ursachen, welche als „Ausstrahlungen wirtschaftlicher Art" auf den und aus dem Menschen wirken, natürlich und kausal bestimmt sind und damit einer Gesetzlichkeit unterliegen.

Paul Arndt hat in seiner „Rentabilität" jenes Resteinkommen, das in neuer Zeit von der Theorie „Unternehmergewinn" genannt wird, im Hinblick auf seine Entstehung als „Glückseinkommen" bezeichnet: „Um die Eigenart des Unternehmergewinnes zu kennzeichnen habe ich ihn seit Jahren .... als Glückseinkommen bezeichnet, in scharfem Gegensatz zum Arbeitseinkommen (Lohn) und zum Besitzeinkommen (Grundrente und Kapitalzins). In der Wirt-

210) Schröder, a.a. O. S. 24.

211) Read, Political Economy, an inquiry into the natural grounds of right to vendible property or wealth, 1829, S. 263.

schaft nennen wir die Hauptbringerin des Glückes oder Unglückes bekanntlich Konjunktur.... Sie ist durch zahlreiche berechenbare, aber auch viele unberechenbare, natürliche und soziale Faktoren bedingt. Das letztere ist hier wesentlich. Der Unternehmer erhofft die Gunst der Konjunktur, muß aber auch ihre Ungunst ertragen. Er selbst kann fast nichts dazu beitragen, sie gut oder schlecht zu gestalten" [212]). An einer anderen Stelle heißt es: „Wir wollen wissen, worauf sich das vierte Einkommen, der Gewinn, gründet ..... es gründet sich auf Glück. Gewinne werden eingeheimst, wenn die allgemeine wirtschaftliche Lage, die Konjunktur sich günstig gestaltet, oder wenn die besonderen Verhältnisse der Branche, welcher der Unternehmer angehört, sich gedeihlich entwickeln; es können auch individuelle Glücksfaktoren eine Rolle spielen. Deshalb erschien mir seit langem der Ausdruck „Glückseinkommen" zur Kennzeichnung des Unternehmergewinnes am treffendsten" [213]). Der Faktor, der im Mittelpunkt der Arndtschen Untersuchung steht, ist der Begriff des Risikos und der Risikoprämie, aber nicht verstanden im Sinne der Privatwirtschaftslehre, da das Wort Risikoprämie „eine neue überragende Bedeutung erhalten hat". „Es wird nicht mehr wie bisher im privatwirtschaftlichen Sinne gebraucht, sondern im volkswirtschaftlichen Sinne [214]) und stellt eine Belohnung, eine Prämie dar, die den Unternehmern zwecks Sicherung der Versorgung der Gesellschaft mit ihren Leistungen versprochen wird. Das ist der Sinn der „Risikoprämie", die dem Unternehmer winkt. Genau genommen ist es aber kein wirklicher Lohn, ... sondern nur die Chance, einen Gewinn zu erzielen." Arndt kommt zu dem Urteil, daß die „Risikoprämie" nichts anderes bedeutet als das Glückseinkommen, dessen Kennzeichnung eben gegeben wurde [215]). „Es muß klar erkannt und unzweideutig ausgesprochen werden, daß die Risikoprämie, welche der Unternehmer bezieht, ... sein „Glückseinkommen" ist. Diese Risikoprämie ist mit dem Unternehmergewinn identisch" [216]).

Damit soll die Reihe unserer Betrachtungen abgeschlossen werden. Wir glauben in den letzten Theorien, welche sich auf unberechenbare Faktoren gründen — hauptsächlich und mit letzter Klarheit bei der Arndtschen Theorie vertreten — die Basis für unsere Gedankengänge vom Unternehmergewinn gefunden zu haben, und sehen es nun als unsere Aufgabe an, unsere Darlegungen mit der Theorie über das Glückseinkommen zu verbinden, damit das Kriterium des Glückes als solches untersucht und geklärt werden kann.

---

212) P. Arndt, Rentabilität, S. 17.
213) derselbe, a.a.O. S. 42.
214) Paul Arndt, a.a.O. S. 56.
215) u. 216) derselbe, a.aO. S. 61.

Hauptursachen der Entstehung des Unternehmergewinnes in der nationalökonomischen Theorie.

		Äussere Ursachen				Innere Ursachen			
Autoren	Jahr	Glück	Zufall	Konjuktur	Reibungen	Kapital Reste	Arbeit Talent	Macht	Wagnis
Justi	1752	×				×			
A. Smith	1776								
Hufeland	1807					×			×
Ricardo	1817								
Thünen	1826			×		×		×	×
Rau	1826						×		
Read	1829	×							
Say	1833						×		
Rodbertus	1842			×					
Eiselen	1843								×
Proudhon	1847	×							
J. ST. Mill	1848					×			
Mangold	1855								×
Marx	1867							×	
Hermann	1870					×	×		
Senior	1872					×			
Walras	1874				×				
Walker	1877						×		
Storch	1880					×	×		
Leroy-Beaulieu	1883	×							
Mataja	1884		×			×			
Gross	1884			×		×			
Roscher	1886	×					×		
Wirminghaus	1886					×			
Marshall	1890					×			
A. Wagner	1892						×		
Philippovich	1893						×		
Kleinwächter	1894								×
Schröder	1896	×							
Lexis	1903					×			
Böhm-Bawerk	1909					×	×		
v. Wieser	1914					×	×		
Lotz	1917						×		
Gide	1923				×				
Taussig	1924						×		
Wilbrandt	1924					×			
Schumpeter	1926					×			
Amonn	1926					×			
Diehl	1927								×
Del Vecchio	1928								
Oppenheimer	1929							×	
Ad. Weber	1930		×			×			
Lempe	1930					×			
Moll	1930					×			
Cassel	1932				×				
Clark	1932				×				
P. Arndt	1935	×							

D. Zusammenfassung und Begründung der Notwendigkeit unserer Untersuchung.

Bei der Betrachtung der besprochenen Theorien tritt eines ganz deutlich zutage. Fast überall wird der Unternehmergewinn als Produkt der fortschreitenden Entwicklung, d. h. als ein Produkt der dynamischen Wirtschaft erklärt. Wenn die Problemstellung auch nicht scharf genug, die Terminologie schwankend und die Abgrenzung oft unklar war, so sind doch die verschiedenen Erklärungsmöglichkeiten festgestellt und klassifiziert worden.

Die einzige Theorie, bei der fruchtbare Ansätze zur richtigen Erkenntnis festgestellt wurden, war die Theorie vom Glückseinkommen. Was an ihr von uns vermißt wird, ist eine genaue Erklärung der Ursachen, die zu den Spannungen geführt haben, welche zwischen Preisen und Kosten bestehen und dem Faktor Glück zugeschrieben werden. Unsere Aufgabe ist es, mit Hilfe der Arndtschen Theorie vom Glückseinkommen unter Heranziehung der im Kapitel „Unternehmer" erarbeiteten Erkenntnisse, die Lösung des Problems zu versuchen.

Vierter Hauptabschnitt:

DAS GLÜCKSEINKOMMEN.

1. Unterabschnitt:

Das Wesen des Glückseinkommens.

„Erfolg oder Mißerfolg eines wirtschaftlichen Unternehmens sind abhängig von der eigenen Leistung und von der Gunst oder Ungunst der äußeren Entwicklung. Ob im Einzelfall der Erfolg dem eigenen Können oder dem Glück zu verdanken ist, ob der Mißerfolg auf Schuld oder Schicksal beruht, mag oft zweifelhaft sein" [217]). Diese beiden Sätze zeigen die Problemstellung auf, um deren Klärung wir uns bemühen. Die bisherigen Darlegungen der Untersuchung ergaben, daß der Unternehmergewinn nicht als vom Glück geschenkt, sondern als Ergebnis eines Kampfes betrachtet werden muß, den der Unternehmer mit Hilfe seiner „Leistung" führt, um das so heftig umstrittene Glückseinkommen zu erlangen.

Will man die Eigenart des Glückseinkommens richtig erfassen, so ist von dem Begriff Glück auszugehen. Es würde den Rahmen einer wirtschaftstheoretischen Untersuchung sprengen, wollten wir uns auf eingehendere Erörterungen über das Wesen des Glükkes oder des Zufalles einlassen; denn es handelt sich hier um allgemeine philosophische Fragen. Eine solche Grundlegung ist jedoch

217) G. Kokotkiewics, Aufgaben und Leistungen der öffentlich-rechtlichen Kreditanstalten, Aufs. in „Der Deutsche Volkswirt" 28. 2. 1936.

für unseren Zweck nicht einmal erforderlich. Zum Verständnis des Wesens des Glückseinkommens genügt es, den Sinn des Begriffes „Glück" aus dem Sprachgebrauch des täglichen Lebens zu erkennen.

Dasjenige Merkmal, das als entscheidendes Kriterium für einen Tatbestand gilt, der als Glück oder Unglück betrachtet wird, ist die Ungewißheit, das heißt die Unmöglichkeit des sicheren Voraussehens eines Ereignisses. Die Ungewißheit über das Eintreten zukünftiger Ereignisse oder Umstände, die Unsicherheit, die alles menschliche Tun und Lassen bestimmt, erscheint im Wirtschaftsleben als Marktrisiko. Sie ist die Ursache dafür, daß, wie wir bereits ausgeführt haben, jeder Unternehmer ein Wagnis auf sich nehmen muß.

Es fragt sich, ob die Unsicherheit oder Ungewißheit aus dem Wirtschaftsleben ausgeschaltet werden kann. Sind die wirtschaftlichen Wirkungen des Zufalles in der Natur und im Leben des Menschen nicht bis zu einem gewissen Grade „vorauszuberechnen", um damit zu einer Beschränkung der Folgen jener ungleich wirkenden, sich als Glück oder Unglück für den Einzelnen darstellenden Macht zu gelangen?

Wir sehen ganz allgemein, insbesondere an dem heutigen Stand der Konjunkturtheorie, daß wir berechtigt sind, folgende Antwort darauf zu geben: Es ist unmöglich, in unserer Wirtschaft die Bedeutung des Faktors Wagnis mathematisch genau vorher in seinen Wirkungen zu berechnen. Wir haben es hier mit einer Erscheinung zu tun, die für die Menschheit unvermeidlich mit dem natürlichen Spiel der sie beherrschenden Kräfte verbunden ist. Darin liegt die Erklärung dafür, daß manchen Talenten und Genies der wirkliche Erfolg, die Anerkennung ihrer Leistung und damit der Gewinn versagt bleibt, daß aber Unzählige, welche schwächer sind als jene, zu größeren und manchmal ungeahnten wirtschaftlichen Erfolgen kommen. Daraus müssen wir entnehmen (und die Arndtsche Theorie hat den Beweis dafür geführt), daß wir jenen Zufall als mitbestimmenden Faktor des endgültigen Erfolges in der Wirtschaft anerkennen und uns darein schicken müssen.

Es ist selbstverständlich, daß mit diesen Worten nicht der Stab über jene Einrichtungen gebrochen werden soll, die den Versuch unternehmen, das „Mögliche" einer Vorausbestimmung zu erreichen, um jenem Faktor Zufall entgegen zu wirken. Ebenfalls verkennen unsere Worte keinesfalls den Wert aller Wahrscheinlichkeitsberechnungen, die aus sorgfältigster Beobachtung der Gewohnheiten der Menschen und aller sonstigen wirtschaftlichen Daten entstanden und oft sehr aufschlußreich sind. Das besagt aber nichts gegen die Tatsache, daß Millionen von Zufälligkeiten aller Art den Verlauf des wirtschaftlichen Lebens günstig oder ungünstig beeinflussen. Damit muß auch dem einzelnen Wagenden und seiner „Leistung" als Entgelt seines Wagens das Glückseinkommen zugesprochen werden, bzw. der Wagende muß bereit sein, Verluste hinzunehmen.

Wir haben also erkannt, daß im Wirtschaftsleben jeder Selbständige vom kleinsten bis zum mächtigsten Unternehmer sich dem Walten jenes Faktors aussetzt, den wir Risiko oder Ungewißheit nennen. Daraus ist zu folgern, der Unternehmergewinn ist eine Einkommensart, die auf dem „Glück" beruht.

Zweiter Unterabschnitt:

Die Bestimmungsgründe des Glückseinkommens.

A. Die Faktoren des Glückes im Wirtschaftsleben.

Kurz gesagt sind es zwei Arten von Glücks- oder Unglücksmomenten, die von bestimmendem Einfluß auf das Glückseinkommen sein können. Einmal sind es die Auswirkungen von Geschehnissen der äußeren Natur und zum anderen solche des menschlichen Handelns, die als Faktoren der Unsicherheit in Betracht kommen.

Es braucht kaum des näheren erläutert zu werden, daß die Naturgewalten von großem Einfluß auf das Wirtschaftsleben sind. Es ist bekannt, daß namentlich der Ausfall der Ernten, der wiederum hauptsächlich von Witterungs- und klimatischen Verhältnissen abhängt, die Konjunktur weitgehend bestimmen kann. Es ist jedoch nicht nur an die Ungewißheit des Ertrages der landwirtschaftlichen Produktion zu denken, sondern die Natur hat auch sonst noch große Bedeutung für die Gestaltung der Wirtschaft und damit auch für den Unternehmergewinn. So ist vor allem auf unvorhersehbare Naturkatastrophen hinzuweisen; Erdbeben und Überschwemmungen, Verwüstungen durch Stürme und Blitzschlag, können nicht nur der landwirtschaftlichen, sondern ebenso auch der gewerblichen Produktion erheblichen Schaden zufügen. In diesem Zusammenhang sind auch Krankheiten und Seuchen, die epidemisch Menschen und Tiere überfallen können, zu erwähnen. Zwar sind durch die Fortschritte der Technik, der Naturwissenschaft und der Medizin die Kräfte des Menschen, die auf eine Beherrschung der Naturgewalten hinzielen, erheblich gewachsen. Aber immer wieder muß der Mensch erfahren, daß die Natur stärker ist und daß es ihm nicht gelingt, sie seinem Willen ganz zu unterwerfen. Hierbei ist auch daran zu denken, daß mit fortschreitender Entwicklung der Technik die Möglichkeit des Eintritts von Unglücksfällen in gleichem Maße zugenommen hat. Man könnte die Geschichte der Menschheit als einen dauernden Kampf zwischen Mensch und Natur betrachten. Immer wieder rächt sich die scheinbar unterworfene Natur an ihrem vermeintlichen Bezwinger, dem Menschen. Daß die Natur als ein letzten Endes unbezwingbares Schicksal uns entgegentritt, wird heute kaum bestritten werden, nachdem wir uns von der Übertreibung des Fortschrittsgedankens des 18. und 19. Jahrhun-

derts, von dem Glauben an eine absolute Überlegenheit der menschlichen Vernunft über die Natur entfernt haben. Eine andere Frage ist die: Wenn es schon nicht möglich ist, die Naturgewalten mit Hilfe der Technik zu beherrschen oder entscheidend zu beeinflussen, so könnte es doch vielleicht möglich sein, die Zusammenhänge von Ursache und Wirkung im Bereiche der Natur soweit zu erkennen, daß eine Vorausbestimmung von natürlichen Ereignissen möglich wäre.

Damit stoßen wir auf das Problem der Naturgesetze, dessen Erörterung freilich in einer wirtschaftstheoretischen Untersuchung nicht möglich ist. Es ist schon umstritten, ob alle Erscheinungen der Natur von Gesetzen beherrscht sind, das heißt, ob sie einmal, eine entsprechende Entwicklung der Naturwissenschaft vorausgesetzt, zureichend kausal erklärt werden können. Wir wollen und können zu dieser Frage nicht Stellung nehmen. Es genügt für uns, daß im gegenwärtigen Stadium der naturwissenschaftlichen Entwicklung trotz aller erstaunlichen Erfolge doch das Eine nicht bestritten werden kann: Es gibt noch heute eine unabsehbare Fülle von Erscheinungen, die nicht einmal einwandfrei aus uns bekannten Ursachen erklärt werden und damit nicht vorausberechnet werden können. Es sei nur daran erinnert, daß die für den Laien anscheinend so einfache Aufgabe der Voraussage der Witterung bisher verhältnismäßig unzureichend gelöst wurde. Dieses Beispiel zeigt uns zugleich eine weitere Schwierigkeit, die bei der Vorausberechnung natürlicher Erscheinungen heute noch unüberwindlich erscheint. Selbst wenn man die ursächlichen Zusammenhänge bestimmter Phänomene der Natur annähernd bestimmen kann, wie dies bei metereologischen Erscheinungen der Fall ist, so ist es noch eine weitere Frage, ob man die theoretischen Erkenntnisse der Wissenschaft praktisch in ausreichendem Maße anwenden kann. Es ist nämlich denkbar, daß man alle Ursachen, die zur Erklärung einer bestimmten Naturerscheinung in Betracht kommen, in ihren einzelnen Auswirkungen einwandfrei isolieren und bestimmen kann; daß aber die Fülle der Ursachen so groß ist und ihr Zusammenwirken im einzelnen Falle so verwickelt, daß die Kraft des menschlichen Geistes nicht ausreicht, sämtliche Kombinationen zu ermitteln und zu berechnen.

Mit den vorstehenden Ausführungen sollte lediglich bewiesen werden, daß die naturwissenschaftliche Erkenntnis nach ihrem heutigen Stande nicht in der Lage ist, der Wirtschaftswissenschaft in der Weise zu Hilfe zu kommen, daß die natürlichen Bestimmungsgründe des Glückseinkommens im voraus erkannt und damit, nachdem sie berechenbar geworden waren, als Glücksumstände ausgeschaltet werden könnten.

Bei den Unsicherheitsfaktoren, die vom menschlichen Handeln ausgehen, liegt es im ganzen gesehen ähnlich. Was dort von der Naturwissenschaft gilt, trifft hier auf die Sozialpsychologie und die Soziologie zu.

Der Mensch ist in seinem Handeln so stark von unterbewußten Impulsen bestimmt, daß es unmöglich erscheint, den Versuch einer Vorausberechnung zu wagen. Die Schwierigkeit wird dadurch noch gesteigert, daß bekanntlich ein bestimmter Mensch als Teil einer Gruppe oft anders handelt, denn als Individuum. Wir haben am Beginn der vorliegenden Untersuchung bereits darauf hingewiesen, daß der wirkliche Mensch und damit die „volle Wirklichkeit" nicht mit der Fiktion des zu jeder Zeit wirtschaftlich handelnden homo oeconomicus erfaßt werden kann. Es gibt kaum ein Problem der Wirtschaftswissenschaft, wo dies so stark betont werden muß, wie gerade bei dem Unternehmergewinn. Es gibt unzählige Möglichkeiten der Auswirkung unwirtschaftlichen Handelns auf das Unternehmereinkommen. Das Verhalten der Menschen auf dem Markte ist für den Unternehmer zum großen Teil ebenso unberechenbar wie das Eintreten von Naturkatastrophen. Es handelt sich hier um das, was man im gewöhnlichen Leben als „Launen" der Menschen bezeichnet. Darin kommt deutlich die Unberechenbarkeit des menschlichen Handelns für das Wirtschaftsleben zum Ausdruck.

Wir konnten bei den Erörterungen über den Unternehmer bereits darauf hinweisen, welche Rolle hier das „Fingerspitzengefühl" für den Erfolg des „Wagens" spielt, und wir werden im folgenden Abschnitt Gelegenheit haben, die Bedeutung der Irrationalität des Menschen für den Unternehmer von einer anderen Seite her zu betrachten. Festzuhalten bleibt, daß der Faktor „Menschliches Handeln" ebenso wie das Naturgeschehen von bestimmendem Einfluß auf Glück oder Unglück in der Wirtschaft und damit auf den Unternehmergewinn ist.

B. Die Macht des Unternehmers.

Wir haben im vorstehenden als entscheidendes Kriterium des Glücks- und des Glückseinkommens des Unternehmers die Unmöglichkeit der Vorausberechnung natürlicher oder menschlicher Kräfte herausgestellt. Dies könnte den Eindruck erwecken, als würde das Wesen des Glückseinkommens darin bestehen, daß der Unternehmer — völlig passiv — einem Schicksal preisgegeben wäre, das ihm willkürlich Glück oder Unglück beschert. Man könnte weiterhin annehmen, die Entstehung des Glückseinkommens sei in einer solchen Weise vom Zufall abhängig, daß das Handeln des Unternehmers völlig sinnlos würde. Es wäre daraus der Schluß zu ziehen, daß es völlig gleichgültig sei, was ein Unternehmer wagt; er habe sich nur dem blinden Zufall anzuvertrauen. Dies würde auf einen unheilvollen Fatalismus hinauslaufen. Er kann nicht in Frage kommen. Wir müssen an die volkswirtschaftliche Gemeinschaft denken, für welche der Unternehmer seine Leistungen vollbringt; für sie muß er es wagen, sich immer wieder dem ungewissen Schicksal auszusetzen, selbst dann, wenn es ihm unmöglich erscheint, die Chancen

des Glückes auch nur annähernd vorauszuahnen. Aber auch abgesehen davon darf man sich den Unternehmer nicht als völlig passives Element, dessen Existenz vom „Zufall" abhängig ist, vorstellen. Es ist vielmehr so, daß bis zu einem gewissen Grade für jeden Unternehmer die Möglichkeit und die Notwendigkeit besteht, Glückschancen aufzufinden und ökonomisch auszuwerten. Mindestens muß der Glaube an diese Möglichkeit vorausgesetzt werden. Wir müssen mit anderen Worten die schöpferische Initiative des Unternehmers, die seine Leistung auszeichnet, voraussetzen, um das Wesen des Glückseinkommens zu erfassen.

Damit kommen wir zunächst andeutungsweise zur Lösung der uns gestellten Aufgabe. Das Zustandekommen des Glückseinkommens ergibt sich aus dem Zusammentreffen von Unternehmerinitiative und Glücksumständen. Der Unternehmer sieht sich den Glücks- sowie den Unglücksumständen, die von natürlichen und menschlichen Faktoren bestimmt sind, gegenübergestellt und seine Initiative setzt sich mit diesen Umständen auseinander. Die Chancen des Glückes können nur als tatsächliches Glück oder Unglück realisiert werden, wenn der Wille des Unternehmers sie zu erfassen strebt. Damit kommen wir wieder auf das Moment des Erfolgstrebens und des Gründens zurück, das wir bereits an anderer Stelle erörtert haben.

Hieran schließt sich notwendig die Frage, inwieweit der Unternehmer die Macht hat, von sich aus die Glücksumstände, wenn auch nicht zu beherrschen, so doch teilweise zu beeinflussen. Im folgenden wollen wir kurz diese Möglichkeiten erörtern. Vorweg ist jedoch zu betonen, daß die Unberechenbarkeit der Glückschancen eine sichere Einflußnahme logisch und praktisch unmöglich macht. Es kann sich also nur darum handeln, die Grenzen der Macht des Unternehmers in ihrem an und für sich beschränkten Wirkungskreis anzudeuten.

Zwei Faktoren stehen sich im Wirtschaftsleben gegenüber; auf der einen Seite der Mensch als Führer, Wagender und damit Unternehmer und auf der anderen Seite der Mensch als Geführter und Käufer. An erster Stelle interessiert uns der Unternehmer. Inwieweit kann er als „Machtfaktor" Einfluß auf die Faktoren ausüben, welche sein Glückseinkommen bei günstiger Datenstellung verursachen? Nicht zu beeinflussen sind äußere Faktoren wie kriegerische Verwicklungen und rohe Naturkräfte; ihnen gegenüber besitzt der Unternehmer von vornherein keine Machtmittel, sodaß ihm nichts anderes übrig bleibt als sich ihnen völlig zu unterwerfen, und seinem Streben nach einem „vorenthaltenen Gewinn" (Lorentz) nur die Möglichkeit einer Beeinflussung der Menschen in ihrer Rolle als Nachfragende und Annehmende jener Unternehmerleistung übrig bleibt.

Der Unternehmer und mithin seine Unternehmung empfangen von einem Markte, dem Beschaffungsmarkte, Leistungen, welche aus menschlicher Arbeitskraft oder aus „Kapital" und den sich daraus

ergebenden Gütern bestehen; diese würden für sich allein nie den Wert erreichen, den sie in ihrer Zusammenfassung und sinnvollen Vereinigung in der „typischen Unternehmerleistung" erfahren. Das heißt also, der Absatzmarkt schätzt jene Zusammenfassung der für den Unternehmer Kosten bedeutenden, isolierten „Einzelleistungen" höher ein, weil die Konsumtion erleichtert wird [218]). Mit dieser Einschätzung geht oder müßte eine höhere Bewertung Hand in Hand gehen. Tritt sie tatsächlich ein, dann entsteht für den Unternehmer das Glückseinkommen.

Damit ergibt sich die Erkenntnis, daß in der Gestaltung der endgültigen Leistung der Unternehmer zu einem entscheidenden Faktor geworden ist. „Es zeigt sich, daß überall da, wo ein Bestimmungsgrund der optimalen Betriebsform vorliegt, er seinerseits seinen Grund außer von sachlichen Momenten (wie z. B. der Kostenentwicklung) auch mit von persönlichen Momenten erhält" [219]).

Viele Unternehmer haben von sich aus Anstrengungen gemacht, mit einer Verbesserung der technischen Struktur ihrer Unternehmung deren Produktivität zu erhöhen. Es fehlte dabei nicht an einer großzügigen und gesamtwirtschaftlichen Umschichtung, welche schöpferische Gestaltungskraft besitzt. Wenn es aber nicht gelingt, eine Übereinstimmung zwischen gesamtwirtschaftlich gegebenen Grenzen und betrieblichen Gegebenheiten herbeizuführen, dann muß auch der Erfolg all dieser Anstrengungen gering bleiben. Man wird niemals Rezepte für das Handeln des Unternehmers angeben können, schon aus dem Grunde nicht, weil die Wirtschaft dauernd „fließt". Wenn auch auf dem Wege einer „organischen Betriebswirtschaft" sich eine restlose Beseitigung der Gefahren nie wird durchführen lassen, so kann doch eine Milderung all dieser Störungen auf dem Wege einer organischen Nutzung der Kräfte und Einrichtungen zu erreichen sein.

Damit ist die Frage der Tatkraft des Unternehmers im Betriebe selbst angeschnitten. Wir sehen die Unternehmung als Ausdruck der Persönlichkeit in allen ihren Einzelheiten an, welche kostenmäßig ihren Ausdruck in der Leistung finden. Somit ist „auf dem Umweg über den subjektiv gefärbten Betriebsgeist im Teilzusammenhang der Wirtschaft ein objektiver Rentabilitätsfaktor, ein Kostenvorteil geworden" (Lisowsky), was eine Vorbedingung für die Erlangung dieses Gewinnes darstellt. In diesem Sinne können die Worte F. Schmidts über dieses Problem zitiert werden; er spricht das Ziel des Unternehmers mit folgenden Worten an: „Sein

218) vgl. Schmidt, Organische Tageswertbilanz S 51: „Die wirtschaftliche Aufgabe der Industrie besteht darin, Güter, die im Markte jeweils relativ billig sind in Erzeugnisse umzuwandeln, die weil relativ selten, auch hoch bewertet werden. Der Unternehmer ist dazu bestellt, überall die Wertdifferenzen zu suchen und durch sein Eingreifen zu mindern . . . aus welchem Grunde, offenbar, damit die Bedürfnisse des Konsumenten am besten befriedigt werden."

219) Lisowsky, Aufsatz in Betriebsw. Blätter Jan. 1934 S. 21.

Ziel: Produktion mit denkbar geringstem Aufwand an Kosten im Dienst der Bedürfnisbefriedigung kann der Unternehmer nur erreichen, wenn es ihm gelingt, alle Kosten absolut so niedrig als möglich zu halten ...[220]) ... es handelt sich hier um die Herbeiführung der niedrigsten Kosten für die Produktionseinheit, um die vornehmste Aufgabe des Unternehmers, deren glückliche Lösung seinen Gewinn mehrt, aber auch der Gesamtheit Nutzen bringt"[221]).

Nicklisch zeigt die Positionen auf, um die es bei unserem Problem geht. „Dem Unternehmer gebührt soviel als seine Unternehmerleistung wert ist[222]).

Nicklisch's Forderung gipfelt darin: Niemand darf mehr erhalten, als er Wert geschaffen hat. Er sieht die Unternehmung als Arbeitsgemeinschaft zwischen Arbeiter, Angestellten und Unternehmer an, die das Ziel erstrebt, in gemeinsamer Arbeit den Wert der Materie zu erhöhen[223]). Nicklisch glaubt, daß es keinen Verlust oder Gewinn wird geben können, wenn die Anteile von vornherein richtig gemessen werden. Aus dem Vorhandensein eines Gewinnes schließt Nicklisch einfach, daß der Arbeiter nicht den vollen Preis seiner Arbeit erhalten habe. Nicklischs zweites Argument besteht darin, den Gewinn nur daraus entstanden zu sehen, daß der Produzent „die Konsumenten übervorteilte" oder dadurch, „daß die Konsumenten eines Teiles ihrer Einkünfte beraubt werden"[224]). „Es gibt Gestaltungskraft verschiedener Art, es gibt solche die rücksichtslose Gewinne macht und andere, die etwas aus der Sache macht; die eine zündet Häuser an, bringt Menschen um, ... um ihren Gewinn zu machen; der andere gestaltet nach Gesetzen des Gewissens, des Geistes, wie es in meinem Buche Organisation dargestellt ist .... hier, bei der Weckung der latenten Bedürfnisse durch den Produzenten ist ein Gebiet, auf dem der Kaufmann sehr rasch zu einem Menschen und Volksverderber werden kann, auch zu einem Taschendieb und Giftmörder an seinen Mitmenschen"[225]).

Diese Worte umreißen — wenn auch maßlos überspitzt — die Stellung des Unternehmers als eines Machtfaktors, der mit Hilfe seiner Machtstellung entscheidenden Einfluß auf die Gestaltung des wirtschaftlichen Lebens nehmen kann. Nach zwei Richtungen haben wir das von Nicklisch aufgeworfene Problem der Machtstellung des Unternehmers zu betrachten; in der Gestaltung seiner Machtposition innerhalb und außerhalb seiner Unternehmung.

Als dem Pol der Unternehmung wird man dem Unternehmer unbedingt eine Machtstellung zuerkennen dürfen. Er bestimmt die Ausrichtung der Produktionsfaktoren; er zwingt den Arbeiter, bestimmte Leistungen zu bewerkstelligen, die dieser ausführen muß,

220) F. Schmidt, a.a.O. S. 7.
221) Schmidt, a.a.O., S. 10.
222) Nicklisch, Wirtsch. Betriebs. Lehre, 6. Aufl. S. 83 1923.
223) derselbe a.a.O. S. 36 ff.
224) Nicklisch, a.a.O. S. 82 ff.
225) derselbe, a.a.O. S. 7.

will er nicht seiner Stellung im Betriebe verlustig gehen. Indessen erinnert dies stark an „marxistische Gedankengänge", an die „Ausbeutungstheorie"[226]). Nach Nicklisch besteht die Machtstellung des Unternehmers darin, daß er Arbeiter und Angestellte zu seinen Gunsten ausbeuten kann. Das setzt eine einseitige Machtposition voraus, entstanden aus der Not des anderen Partners. Der Arbeiter ist aber keine Sache, die sich willenlos hin und her schieben läßt; er ist „ein wollendes Wesen, das zum mindesten das Streben zur Mitbestimmung über sein eigenes Schicksal in sich trägt, auch dann, wenn es sich im Augenblick willenlos fügen muß"[227]).

„Ausbeutung" wie sie Nicklisch in seinen Formulierungen umschreibt, ist ein Kampfbegriff und damit ein ethischer Wertbegriff. Der Standpunkt des einen (Unternehmers) steht dem des anderen (Arbeiters) gegenüber; beide werden naturgemäß von ihrem Standpunkt aus überzeugend argumentieren. Die Frage, ob die Prämie, — die Nicklisch Unternehmergewinn nannte — aus einer Ausbeutung der Schaffenden entstand, kann mit einem Wort nie beantwortet werden. Wir glauben, daß es Fälle geben kann, in denen man vielleicht im Sinne Nicklischs von einer Gefahr der Ausbeutung sprechen könnte. Im Blick auf die heutigen Verhältnisse dürfte diese Möglichkeit wohl kaum zutreffen, obwohl damit nicht gesagt sein soll, daß die große Schwierigkeit, den „Effekt" einer jeden Arbeitsleistung genau zu erfassen und damit zu bestimmen, in unseren Tagen weggefallen wäre.

Der Unternehmer fordert nach Außen, d. h. auf dem Markte, als Anbieter einer Leistung das Vorhandensein einer Gegenleistung. Der Partner muß bereits seine Leistung herbeigeschafft haben oder muß neu produzieren, bis sich der Tausch vollziehen kann. So entsteht ein Abhängigkeitsverhältnis, aus dem sich eine Machtposition aufbauen läßt.

Zwischen zwei Märkten steht der Unternehmer. Innerhalb dieser Märkte liegen die Gewinnmöglichkeiten, wirken die Faktoren, die seiner Leistung die Anerkennung gewähren, oder ihre Ablehnung veranlassen. Im Marktwettbewerb liegt der „Nerv aller unternehmerischen Wirtschaft". (Findeisen). Mit seiner vor etwa 150 Jahren erfolgten Freigabe wurden all die Bindungen und Sicherungen allmählich gesprengt, welche die Zünfte aufgerichtet hatten. Es werden sich auch noch heute in der Wirtschaft „windgeschützte Stellen finden"; aber die Konkurrenz der Leistungen wird sie aufzuspüren wissen. Damit ist ein Ausleseprinzip automatisch gegeben; denn jene Leistung des Unternehmers muß sich ihre Anerkennung erst erkämpfen: schrittweise erfolgt ihre Bewertung durch eine Vielzahl von Konsumenten, die zwischen den Angeboten einer Vielzahl von Unternehmerleistungen das für sie „günstigste" auswählen; damit

---

226) P. Arndt, a.a.O. S. 30.

227) St. Lorentz, Vorenthaltungsmacht in ihren sozialen Auswirkungen. Betr. Blätter 1935, Heft 1—2.

ist die schärfste Kontrolle für die wirtschaftlich richtigste Verwendung gegeben. Der Träger der Nachfrage ist der „wirkliche" Mensch. Er ist kein Objekt, welches man mit mathematischer Genauigkeit in allen seinen Handlungen vorher exact in eine Rechnung einstellen kann. Vielmehr wird es infolge der „Irrationalität" der menschlichen Psyche niemals zu ganz „rationalen" Feststellungen kommen können.

Man wird uns einwenden, daß alles Handeln der Menschen sich zumeist auf Erfahrung aufbaut; daß die Einsicht dessen, was vernünftigerweise für die Zukunft zu erwarten ist, das Urteil bilden wird. Aber die bisherigen Betrachtungen zeigen, daß das nicht so ist, und daß man von dem Menschen nicht zuviel erwarten darf.

Das oft unberechenbare Handeln der Menschen auf dem Markte bestimmt außer dem übrigen, das Glück ausmachenden Faktoren, den Erfolg des Unternehmers. Für ihn ist die Masse der Konsumenten entscheidend. Damit ist wieder der Markt und die Nachfrage in den Blickpunkt unserer Untersuchung gerückt. Er entscheidet, ob durch jene „Vereinigung der Produktionsfaktoren" Werte für die Volkswirtschaft entstanden sind und der Unternehmer einen Ertrag erhalten wird.

Unter der Nachfrage können wir eine Gemeinschaftswirkung, entstanden aus vielen einzelnen Kräften, erblicken. Jeder Konsument macht auf dem Markt von seiner eigenen Kaufkraft Gebrauch, und die Gesamtkaufkraft setzt sich aus den Machtanteilen der einzelnen Konsumenten zusammen, die immer dort ihre Kaufkraft einsetzen, wo sie Vertrauen zu der Leistung des Unternehmers haben. „Jedenfalls hat auch der unscheinbarste Konsument einen Machtanteil in Händen, dessen er sich nur in den seltensten Fällen bewußt ist. Im Gegenteil, seine Majestät der Konsument ist zwar in seiner Gesamtheit der allmächtige aber unmündige Diktator der Wirtschaft. Er ist launenhaft, gedankenlos, indolent .... er kauft rücksichtslos dort, wo er gleichwertige Ware am billigsten erhält ..." [228]).

Daraus entstehen die Abwanderungen und Zuwanderungen der Konsumenten von einer Unternehmung zur anderen, die billiger sind und die technisch vollkommenere Leistung bieten. Das kann zur Folge haben, daß der eine Unternehmer die Anerkennung seiner Leistung nicht findet, während ein anderer Unternehmer einen Aufstieg erlebt, der ihm das „Glückseinkommen" schenkt. Daraus ergibt sich die Bedeutung der Kaufkraft, die in letzter Linie auf der Zusammensetzung der Masse der Konsumenten beruht.

Wir haben im vorstehenden die Verflochtenheit von Unternehmer und Markt aufgezeichnet. Unsere Darlegungen lassen erkennen, daß jenes Erfolgsstreben auf dem Markte seine Erfüllung finden kann. Um zu zeigen, in wieweit der Unternehmer von den Launen der Menschen abhängig ist, wollen wir ein Beispiel herausgreifen und das Problem der Mode streifen. Vergegenwärtigen wir

228) St. Lorentz, a.a.O. S. 342.

uns einmal die „Ausbreitung der Mode", so wird immer wieder eine sogenannte „kreislaufförmige Ausbreitung" von einem Zentrum (Berlin, Paris, New York, Wien) zu einzelnen Kreisen (Deutschland, Frankreich usw.), die „Glieder" der Wirtschaft bedeuten, zu beobachten sein. Dieses Fortlaufen einer Geschmacksrichtung legt deutlich die Bedeutung des Vorsprunges dar, die die Anerkennung der Leistung jenem ersten Betrieb zukommen ließ, der mit dem „ersten Muster" auf den Markt kam. Diese Anerkennung der Leistung und damit deren Realisierung ergab den „Vorsprungsgewinn". Also, es sind schon Unternehmergewinne gemacht worden, ehe die anderen „Kreise" zum Zugriff kommen. Dieses Beispiel zeigt deutlich den Differentialcharakter des Glückseinkommens auf. „Meistens ist klar erkannt worden, daß der Unternehmergewinn nur dort entsteht, wo die Produktionsbedingungen günstig sind, d. h. günstiger als die anderen Betriebe. Auf den Grad der Gunst der wirtschaftlichen Verhältnisse kommt es an. Der Unternehmergewinn ist darin der Grundrente ähnlich; der größere oder geringere Vorsprung ist bei beiden entscheidend .... während indessen die Grundrente auf der (relativ) dauernden Gunst der Produktionsbedingungen (Qualität und Lage der Grundstücke) beruht, bildet sich der Unternehmergewinn entsprechend der vorübergehenden Gunst der wirtschaftlichen Verhältnisse, der „Konjunkturen" ...[229]).

Aus dem kreislaufförmigen Anwachsen und Ausdehnen der Mode können wir weiterhin erkennen, daß der Unsicherheitsfaktor schon im Zentrum, bei der ersten Wirkung einer neuen Idee ansetzen kann. Findet die „neue Richtung" nämlich nicht den Beifall der Konsumenten, dann sehen sich die Unternehmer vor die neue Frage gestellt, ob auch in den einzelnen Kreisen, die lokaler Natur sein können und dementsprechend von ganz anderen Richtungen beherrscht werden, sich jene im Mittelpunkt entstandene Tendenz wird durchsetzen können. Diese Fragen können vor der Aufnahme der Produktion nie rechnerisch und peinlich genau auskalkuliert werden; immer spielt in diesen Fällen das Glück und die Konjunktur die entscheidende Rolle. Wir erkennen gerade in dem aufgezeigten Faktor Mode, — der allenfalls unter den günstigsten Umständen etwas beeinflußbar ist, aber nie „gemacht" werden wird — jene Unsicherheitskomponente, die in der Aufnahmebereitschaft der Konsumenten unabänderlich begründet ist. Hier ist der Unternehmer auf die „Spekulation" angewiesen; denn er kann nur ahnen; mit Sicherheit den Ausgang vorauszusagen oder ihn gar zu beeinflussen, wird ihm niemals gelingen.

Einige Beispiele mögen das eben gesagte vertiefen: „Als in Amerika die Schuhfabrikanten jener früheren Sorte Herrenschuhe, die weder Knöpfe noch Bänder kannte, sondern nur seitlich eine Gummiausdehnung besaß, den Anstürmen der neuen Schnürschuhmode mit Gewalt Einhalt gebieten wollte, gingen sie soweit, die von

229) P. Arndt, a.a.O. S. 51.

der Entwertung bedrohten Schuhe beim Kauf mit einer unentgeltlichen Unfallversicherungspolice anzubieten. Kosten und Mühe waren verloren“ [230]). Wir konnten vor einigen Jahren auf dem Markte die Gefahr sehen, die einem Teil der Seidenbranche drohte, als der Geschmack der Konsumenten sich von der Seide abwandte, um der Wolle zum Aufstieg zu verhelfen. Es wären noch mehr Beispiele anzuführen; das tägliche Leben bietet eine Fülle davon. Immer wieder ist dabei festzustellen, daß trotz sorgfältigster Berechnungen der Unternehmer jene Bewegungen sozusagen über Nacht eintreten und oft ganz rücksichtslos Riesenvorräte nützlicher Dinge zerstören.

Es ist also festgestellt worden, daß mit der völligen Ausschaltung des Faktors Glück nicht gerechnet werden kann. Sein Ursprung ist die „Laune“ des Konsumenten, die wohl niemals restlos beeinflußbar ist; daher wird niemand das Zustandekommen des Gewinnes als eines Glückseinkommens leugnen können.

Die weitere Aufgabe wird nun darin zu sehen sein, die verschiedenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu prüfen, durch welche die gewöhnlichen Daten der Tauschkonstellation und speziell diejenigen, welche für die vorliegende Untersuchung von Bedeutung sind, umgestaltet werden können. Dabei dürfte es aber selbstverständlich sein, nicht alle Gruppen der Angebots-, Nachfrage- und Preisbeeinflussung zur Darstellung kommen zu lassen.

Spricht man in diesem Sinne von einer Beeinflussung der Nachfrage, dann werden dabei immer solche Maßnahmen verstanden, welche die Nachfrage der Konsumenten umgestalten sollen. In zweifacher Weise kann der Staat hier eingreifen. Er ist einmal in der Lage, durch hohe Steuern oder beispielsweise durch ein Verbot des Bezuges bestimmter Warengruppen die Marktlage entscheidend zu beeinflussen. Es ist klar, daß dadurch Umlagerungen entstehen müssen, die, bedingt durch die Umgestaltung der Einkommensverhältnisse, auf die Produktion und damit auf den Unternehmer rückwirken. Es wird dann zu Einschränkungen der betreffenden Produktion kommen und damit zu einer Kostensteigerung. Halten die Preise, und das wird die Nachfragekurve in kürzester Zeit nachweisen, nicht Schritt, d. h. erfolgt ein Beharren auf dem letzten Stand, dann muß, wo vorher ein Unternehmergewinn bestand, sich dieser in einen Verlust umwandeln.

In solcher Beeinflussung der Nachfrage, die in einer freien Wirtschaft die Produktion entscheidend beeinflussen kann, liegt einer der stärksten Faktoren aller staatlichen Wirtschaftspolitik. Der „Effekt“ besteht für die Unternehmer darin, daß durch eine Übertragung von Einkommensteilen aus der Hand des Einzelnen in die des Staates die Produktion entscheidend beeinflußt wird.

Betrachten wir nun die Konsequenzen, die sich für den Unternehmer bei einer Monopolisierung des Angebotes ergeben müssen. Nur diejenigen Konsumenten werden Produkte erhalten, welche gewillt

230) L. Brand, Elastizität der Nachfrage, Berlin 1935, S. 23.

sind, die erhöhten Monopolpreise zu bezahlen. Allerdings können jene Verhältnisse durch Außenseiter beeinflußt werden, sodaß auch an dieser Stelle der Differentialcharakter des Unternehmergewinnes zu Tage tritt, der infolge vorübergehender günstiger Verhältnisse entsteht.

Aber auch eine andere Seite der Einflußnahme staatlicher Wirtschaftspolitik dürfen wir hier nicht unerwähnt lassen. Bei der Neuschaffung elektischer Kraftwerke z. B. werden sich diese Maßnahmen nicht nur als ein technischer Fortschritt erweisen, sondern vielmehr noch weitere wirtschaftliche Fortschritte zur Folge haben. Durch jenes Werk wird trotz des Monopolcharakters, der ihm zweifellos innewohnt, eine Änderung wirtschaftlicher Verhältnisse verursacht, aus der in der Nähe liegende Unternehmen unvermutet ein Glückseinkommen beziehen, an das sie früher nie gedacht haben.

Bei der Untersuchung staatlichen Eingreifens kommt auch die Einwirkung auf handelspolitischem Gebiete in Betracht. Der Zweck mancher Zölle, vor allem der Schutzzölle besteht darin, bestimmte Wirtschaftszweige zu fördern. Es ist sich wohl jeder darüber im Klaren, daß die Lebenshaltungskosten gesenkt werden könnten, wenn der Nahrungsmittelbedarf des deutschen Volkes aus dem Ausland gedeckt werden kann. Dadurch würde aber die Lebensbasis des deutschen Bauern zerstört. Seine Kaufkraft würde nicht mehr dazu ausreichen, als Konsument von Industrieprodukten aufzutreten. Daraus ersieht man, daß durch die Zölle die Unternehmer als Produzenten zu Vorteilen gelangen können, die letzten Endes ohne jegliches Zutun als Gewinne realisiert werden.

Deutschland hat den segensreichen Einfluß der Beeinflussung der Wirtschaft durch den Staat in den letzten Jahren erfahren. Die Ergebnisse liegen derart klar, daß es nicht nötig ist, auf Einzelheiten einzugehen.

Damit sind die Konstellationen aufgezeigt und einige der Größen dargestellt, von denen der Erfolg des Unternehmers abhängt; es sind manchmal überraschende Sprünge launischer Geschmacksrichtung, häufig plötzlich hervortretende Neuerungen, meistens unvorhersehbare politische Ereignisse; in ihrer Gesamtheit führen diese zu den störenden „Marktkonstellationen", unter denen so oft das Kostenprinzip als Preisbestimmungsgrad durchbrochen wird. Durch Maßnahmen der staatlichen Macht- und Wirtschaftspolitik, durch Launen der Menschen, durch günstige oder ungünstige Naturereignisse bestimmt sich der unsichere Teil des Unternehmereinkommens, den wir als „Gewinn" bezeichnen. Ohne besondere Tüchtigkeit des einzelnen Unternehmers, ja manchmal wider sein Erwarten entstehen Marktkonstellationen, welche ein „Glückseinkommen" im Gefolge haben. Dagegen können den tüchtigsten Unternehmer ungünstige Verkettungen von Umständen schwer schädigen. Da sich die Vorausberechnung und Beeinflussung des sich immer wieder anders gestaltenden Phänomens „Konjunktur" als unmöglich erweist, bleibt keine andere Möglichkeit, als die dem einzelnen Un-

ternehmer günstigen, bzw. ungünstigen „Marktkonstellationen" als Glücks- bzw. Unglücksmomente zu betrachten. Das rechtfertigt den Unternehmergewinn im Sinne von Paul Arndt als Glückseinkommen zu bezeichnen.

Zusammenfassung und Ergebnis.

Wenn wir die in den einzelnen Abschnitten gewonnenen Erkenntnisse einer Gesamtwürdigung unterziehen, so erblicken wir an erster Stelle eine Rechtfertigung des Grundsatzes unserer ganzen Untersuchung, daß sich in der Unternehmung ein Dreiklang der Faktoren Mensch, Leistung und Glück zeige. Wir können unser Problem anfassen, wie wir wollen, wir müssen zu der Überzeugung gelangen, daß bei allem Handeln des Unternehmers, der den Erfolg anstrebt, neben der Leistung das „Glück" als Vollender erforderlich ist. Unsere Betrachtungen ergeben, daß jedem einzelnen in der großen Menge der Unternehmer die Gefahr des Mißlingens seiner Leistung droht. Schon im Jahre 1866 tat Roscher den bekannten Ausspruch über das Mißlingen der Unternehmungen: „Von 100 versuchten oder angefangenen gewerblichen Unternehmungen gehen 20 zu Grunde, bevor sie irgend Wurzel gefaßt haben. 50—60 vegetieren kürzere oder längere Zeit in beständiger Gefahr des Mißlingens (Untergang), und höchstens 10 kommen zu bedeutender, oft nicht einmal dauernder Blüte." Diese Ungewißheit, die unvermeidlich mit der Tätigkeit des Unternehmers verbunden ist, charakterisiert sie.

Grenzenlos ist die Macht des Zufalles in der Natur, wie im bald rationalen, bald irrationalen Handeln der Menschen. So steht der Unternehmer oft machtlos den wirtschaftlichen Folgen ungünstiger Zufälligkeiten gegenüber, welche den Erfolg seiner Leistungen entscheidend beeinflussen. Auch die ihm günstigen Natur- und Zufallsereignisse sind unberechenbar; sie vermögen dem Unternehmer eine positive Gewähr für eine dauernde glückliche Entwicklung der Unternehmung nicht zu bieten. Auch eine lange Serie guter und bester Vorkommnisse wird immer wieder durch zufällige ungünstige Ereignisse unterbrochen werden, sodaß auf die Dauer gesehen, keiner Unternehmung Rückschläge erspart werden.

Die Unternehmer, welche durch die Gunst der Konjunktur einen Vorzug erhalten, müssen durch Vervollkommnung ihrer Leistung dazu beitragen, den allgemeinen Wohlstand zu fördern. Es ist ihre selbstverständliche Pflicht, den durch Gunst der Umstände entstandenen Gewinn mit denen im angemessenen Verhältnis zu teilen, die bei der erfolgreichen Leistung schaffend mitgewirkt haben. Der Unternehmergewinn stellt eine Synthese zwischen den beiden großen zentralen Richtungen dar, die wir mit den Begriffen Unternehmerinitiative und Privateigentum als persönliche Unternehmerver-

antwortlichkeit auf der einen Seite und soziales Gemeinschaftsschicksal auf der anderen Seite umschreiben können.

Die Chance, welche die Gesellschaft einem jeden Mitglied bietet, das in der Wirtschaft wagend zum Erfolge strebt, heißt Unternehmergewinn; er setzt seine Leistung, ausgerichtet am Ziel der Gesamtheit, voraus. Am Endziel steht:

Der deutsche Sozialismus.

LEBENSLAUF.

Ich bin am 20. Juni 1911 in Offenbach am Main als Sohn des Färbereichemikers Eduard Filtzer und seiner Ehefrau Helene geb. Schmidt geboren. In meiner Vaterstadt besuchte ich die Oberrealschule am Stadthaus, welche ich Michaelis 1930 mit bestandenem Abitur verließ.

Von Michaelis 1930 bis Michaelis 1931 gehörte ich der Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Frankfurt am Main an, um darnach mit großer Matrikel Volkswirtschaft an der gleichen Universität zu studieren. Am 23. Oktober 1934 unterzog ich mich mit Erfolg der volkswirtschaftlichen Diplomprüfung.

Nach dieser Prüfung diente ich ein Jahr freiwillig beim I. Reiter-Regiment Erfurt, Nachrichtenzug und begann nach Rückkehr im Winter-Semester 1935/36 die vorliegende Dissertation. Die Anregung hierzu verdanke ich Herrn Prof. Dr. Paul Arndt. Meine Promotion erfolgte am 29. und 30. Juni 1936.